

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

-----



ISO 9001 : 2008

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**NGÀNH: TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG**

**Sinh viên : Nguyễn Thị Hồng Nhung  
Giảng viên hướng dẫn : ThS. Cao Thị Thu**

**HẢI PHÒNG - 2012**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

-----

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG  
TRUNG – DÀI HẠN TẠI CHI NHÁNH  
TECHCOMBANK HẢI PHÒNG – NGÂN HÀNG  
THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN KỸ THƯƠNG VIỆT NAM**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY  
NGÀNH: TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG**

**Sinh viên : Nguyễn Thị Hồng Nhung  
Giảng viên hướng dẫn : ThS. Cao Thị Thu**

**HẢI PHÒNG - 2012**

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Thị Hồng Nhung

Mã SV: 120670

Lớp: QT1202T

Ngành: Tài chính ngân hàng

Tên đề tài: Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng trung – dài hạn tại Chi nhánh Techcombank Hải Phòng – Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam

# NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

## 1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp

**Chương 1:** Tín dụng ngân hàng và chất lượng tín dụng trung và dài hạn của NHTM trong nền kinh tế thị trường.

**Chương 2:** Thực trạng chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại Chi nhánh Techcombank Hải Phòng

**Chương 3:** Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại Chi nhánh Techcombank Hải Phòng

## 2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

- Sơ đồ mô hình tổ chức của Chi nhánh Techcombank Hải Phòng.
- Báo cáo kết quả kinh doanh của Chi nhánh Techcombank Hải Phòng từ năm 2009 – 2011
- Bảng cân đối kế toán của Chi nhánh Techcombank Hải Phòng từ năm 2009 – 2011
- Quyết định của Tổng giám đốc ngân hàng Techcombank về đánh giá và phân loại khách hàng

## 3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam – Chi nhánh Techcombank Hải Phòng

Số 5 - Lý Tự Trọng - Hồng Bàng - Hải Phòng

---

## CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

### **Người hướng dẫn thứ nhất:**

Họ và tên: Cao Thị Thu

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

Cơ quan công tác: Đại học Dân lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Khóa luận tốt nghiệp

### **Người hướng dẫn thứ hai:**

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 02 tháng 04 năm 2012

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 07 tháng 07 năm 2012

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Người hướng dẫn*

*Hải Phòng, ngày ..... tháng.....năm 2012*

**Hiệu trưởng**

**GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị***

---

## PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

**1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):**

.....  
.....  
.....

*Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2012*

**Cán bộ hướng dẫn**

*(Ký và ghi rõ họ tên)*

---

# MỤC LỤC

<b>LỜI NÓI ĐẦU</b> .....	1
<b>CHƯƠNG 1: TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN CỦA NHTM TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG</b> .....	1
4	
1.1. NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	14
1.1.1. Khái niệm. ....	14
1.1.2. Các hoạt động cơ bản của NHTM trong nền kinh tế thị trường. ....	15
1.1.2.1. Hoạt động huy động vốn.....	15
1.1.2.2. Hoạt động sử dụng vốn. ....	16
1.1.2.3. Hoạt động trung gian. ....	17
1.1.3. Các loại hình tín dụng ngân hàng.....	17
1.1.3.1. Căn cứ vào thời hạn. ....	17
1.1.3.2. Phân loại theo hình thức cho vay.....	18
1.1.3.3. Phân loại tín dụng theo tài sản đảm bảo. ....	19
1.2. VAI TRÒ CỦA TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG.....	19
1.2.1. Tín dụng trung và dài hạn .....	19
1.2.2. Vai trò của tín dụng trung dài hạn.....	21
1.2.2.1. Vai trò của tín dụng trung và dài hạn đối với các doanh nghiệp. ....	21
1.2.2.2. Vai trò của tín dụng trung và dài hạn đối với nền kinh tế. ....	22
1.2.2.3. Vai trò của tín dụng trung và dài hạn đối với hoạt động của NHTM.....	23
1.3. NỘI DUNG NGHIỆP VỤ CHO VAY TRUNG VÀ DÀI HẠN. ....	24
1.3.1. Mục đích cho vay. ....	24
1.3.2. Đối tượng cho vay.....	24
1.3.2. Điều kiện cho vay.....	24
1.3.4. Nguồn vốn.....	25

---

1.3.5. Thời hạn cho vay.....	26
1.3.6. Lãi suất cho vay.....	26
1.3.7. Hạn mức tín dụng.....	27
1.3.8. Thẩm định dự án.....	27
<b>1.4. CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN.....</b>	<b>30</b>
1.4.1. Quan niệm về chất lượng tín dụng trung và dài hạn.....	30
1.4.2. Chỉ tiêu phản ánh chất lượng tín dụng trung và dài hạn.....	31
1.4.3. Các nhân tố ảnh hưởng tới chất lượng hoạt động tín dụng trung và dài hạn của NHTM.....	34
1.4.3.1. Các nhân tố bên ngoài.....	34
1.4.3.1.1 Môi trường pháp lý.....	34
1.4.3.1.2. Môi trường kinh tế.....	35
1.4.3.1.3. Môi trường xã hội.....	36
1.4.3.1.4. Các yếu tố công nghệ.....	36
1.4.3.2. Các nhân tố từ phía khách hàng.....	37
1.4.3.3. Các nhân tố từ phía ngân hàng.....	39
1.4.3.3.1. Chất lượng công tác thẩm định dự án đầu tư.....	39
1.4.3.3.2. Công tác tổ chức ngân hàng.....	40
1.4.3.3.3. Đội ngũ cán bộ tín dụng.....	41
1.4.3.3.4. Thông tin tín dụng.....	41
1.4.3.3.5. Các yếu tố khác.....	42
<b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN TẠI CHI NHÁNH TECHCOMBANK HẢI PHÒNG.....</b>	<b>43</b>
<b>1.1. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CHI NHÁNH TECHCOMBANK HẢI PHÒNG.....</b>	<b>43</b>
1.1.1. SƠ LƯỢC VỀ QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN.....	43
1.1.2. Cơ cấu tổ chức hoạt động, chức năng nhiệm vụ của các bộ phận.....	46
1.1.2.1. Cơ cấu tổ chức hoạt động.....	46
1.1.2.2. Chức năng nhiệm vụ của các bộ phận.....	47

---



1.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Techcombank Hải Phòng giai đoạn 2009-2011.....	50
1.1.3.1. Hoạt động huy động vốn.....	50
1.1.3.2. Hoạt động tín dụng .....	52
1.1.3.3. Kết quả hoạt động kinh doanh .....	54
1.1.4. Những thuận lợi và khó khăn.....	55
1.1.4.1. Những thuận lợi:.....	55
1.1.4.2. Những khó khăn:.....	57
<b>1.2. THỰC TRẠNG VÀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TRUNG DÀI HẠN TẠI CHI NHÁNH TECHCOMBANK HẢI PHÒNG.....</b>	<b>58</b>
1.2.1. Thực trạng tín dụng trung dài hạn tại Chi nhánh Techcombank Hải Phòng.....	58
1.2.2. Phân tích chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại chi nhánh Techcombank Hải Phòng.....	63
1.2.3. Đánh giá chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại CN Techcombank Hải Phòng.....	67
1.2.3.1. Những kết quả đạt được.....	67
1.2.3.2. Những tồn tại .....	72
1.2.3.3. Nguyên nhân dẫn đến những tồn tại .....	73
<b>CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TRUNG DÀI HẠN TẠI CHI NHÁNH TECHCOMBANK HẢI PHÒNG.....</b>	<b>76</b>
3.1. PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG THỜI GIAN TỚI CỦA CHI NHÁNH TECHCOMBANK HẢI PHÒNG.....	76
3.2. GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN TẠI CHI NHÁNH TECHCOMBANK HẢI PHÒNG.....	77
3.2.1. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định tín dụng, tăng cường kiểm tra, kiểm soát trước, trong và sau khi cho vay.....	77
3.2.2. Nâng cao chất lượng thông tin, giảm thiểu rủi ro cho hoạt động tín dụng.....	80
3.2.3. Đa dạng hoá các hình thức cho vay.....	81

---

3.2.4. Luôn chú trọng tới công tác đào tạo cán bộ tín dụng.....	83
3.2.5. Thực hiện tốt công tác khách hàng, phát triển trung tâm dịch vụ và tư vấn.....	84
3.2.6. Tăng cường kiểm tra tín dụng.....	84
3.2.7. Ngăn ngừa và xử lý những khoản nợ quá hạn. ....	85
<b>3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ VỚI CÁC CƠ QUAN NHẪM NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN ĐỐI VỚI CHI NHÁNH TECHCOMBANK HẢI PHÒNG.....</b>	<b>86</b>
3.3.1. Kiến nghị đối với Chi nhánh Techcombank Hải Phòng. ....	86
3.3.2. Kiến nghị đối với nhà nước.....	86
3.3.3. Kiến nghị với Chính phủ và các bộ ngành có liên quan. ....	87
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>89</b>
<b>DANH MỤC CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>90</b>

---

## LỜI CẢM ƠN

Do những hạn chế về mặt thời gian nghiên cứu và kiến thức chuyên môn cũng như kinh nghiệm thực tế nên bài nghiên cứu của em không tránh khỏi những thiếu sót. Vì vậy em rất mong nhận được lời đóng góp ý kiến của thầy cô và các bạn sinh viên để bài nghiên cứu được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng, em xin chân thành cảm ơn ban lãnh đạo cùng các anh chị cán bộ tín dụng tại Chi nhánh Techcombank Hải Phòng đã giúp đỡ em rất nhiệt tình để hoàn thành đề tài nghiên cứu này. Đặc biệt em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến Thạc sĩ Cao Thị Thu, các thầy cô trong khoa Quản trị kinh doanh Trường Đại học Dân lập Hải Phòng đã tận tình hướng dẫn em để em có thể hoàn thành đề tài nghiên cứu của mình.

Em xin chân thành cảm ơn!

---

## LỜI NÓI ĐẦU

Trong những năm vừa qua, Việt Nam đã phải đối mặt với biết bao khó khăn như ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ khu vực, những thiên tai nặng nề liên tiếp xảy ra. Vượt lên trên mọi khó khăn thử thách đó, Việt Nam vẫn từng bước phát triển kinh tế xã hội và đạt được nhiều thành công.

Cùng với sự tăng trưởng và phát triển không ngừng của nền kinh tế, nhu cầu vốn đã và đang là một nhu cầu vô cùng cần thiết cho việc xây dựng cơ sở hạ tầng, trang thiết bị cũng như chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Tín dụng trung dài hạn là công cụ đắc lực để đáp ứng nhu cầu đó.

Hệ thống NHTM Việt Nam chiếm một vị trí chiến lược trong việc đáp ứng nhu cầu vốn đối với nền kinh tế. Nhận thấy tầm quan trọng của tín dụng trung dài hạn đối với việc phát triển kinh tế xã hội, các NHTM cũng đang triển khai nhiều biện pháp để có những bước chuyển dịch về cơ cấu tín dụng, tăng dần tỷ trọng cho vay trung dài hạn. Việc phát triển tín dụng ngân hàng không những chỉ mang lại lợi ích cho toàn bộ nền kinh tế mà nó còn trực tiếp mang lại lợi ích thiết thực cho ngành ngân hàng.

Tuy nhiên, thực tế hoạt động tín dụng trung dài hạn còn đang gặp nhiều khó khăn, nổi cộm vẫn là vấn đề chất lượng tín dụng trung dài hạn còn thấp, rủi ro cao, dư nợ tín dụng trung dài hạn trong các NHTM vẫn thường chiếm tỷ lệ không cao lắm so với yêu cầu. Điều đó nói lên rằng vốn đầu tư cho chiều sâu chưa đáp ứng được đòi hỏi bức thiết ngày càng tăng của nền kinh tế. Ngoài ra, tỷ lệ nợ quá hạn còn cao cho vay ra nhưng không thu hồi được cả gốc và lãi nên ảnh hưởng không nhỏ tới sự phát triển kinh tế nói chung và của hệ thống ngân hàng nói riêng. Chính vì vậy vấn đề chất lượng tín dụng trung dài hạn đang là một vấn đề được mọi người trong và ngoài ngành quan tâm, giải quyết. Đây cũng là đề tài của nhiều cuộc trao đổi, thảo luận tại các hội thảo, diễn đàn nghiên cứu.

---

Nhận thức được tầm quan trọng và ý nghĩa lớn lao của vấn đề trên cùng với những kiến thức đã được học tập, nghiên cứu tại trường và sau một thời gian thực tập tại chi nhánh Techcombank Hải Phòng Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ Thương Việt Nam, nhận thấy còn những vấn đề còn tồn tại trong tín dụng trung dài hạn nên em đã chọn đề tài: “Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại chi nhánh Techcombank Hải Phòng” để thực hiện khóa luận tốt nghiệp. Ngoài phần mở đầu và kết luận, khóa luận gồm 3 chương:

Chương I: Tín dụng ngân hàng và chất lượng tín dụng trung dài hạn của NHTM trong nền kinh tế thị trường.

Chương II: Thực trạng tình hình hoạt động tín dụng trung dài hạn tại Chi nhánh Techcombank Hải Phòng.

Chương III: Một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng tín dụng trung dài hạn tại chi nhánh Techcombank Hải Phòng.

Với những gì thể hiện trong bài khóa luận, em hy vọng sẽ đóng góp một số ý kiến nhằm nâng cao chất lượng tín dụng trung dài hạn đối với chi nhánh Techcombank Hải Phòng. Tuy nhiên trình độ của em còn hạn chế nên bài viết không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự chỉ bảo và ý kiến đóng góp của thầy cô giáo, các anh chị ở phòng tín dụng và bất cứ ai quan tâm đến vấn đề này để bài khóa luận của em được hoàn thiện và sâu sắc hơn.

Qua đây, em xin chân thành cảm ơn toàn thể cán bộ giáo viên khoa quản trị kinh doanh đã truyền đạt cho em những kiến thức cơ bản và vô cùng quan trọng về tài chính ngân hàng. Em xin chân thành gửi lời cảm ơn sâu sắc nhất đến cô giáo – Thạc sĩ Cao Thị Thu người đã trực tiếp hướng dẫn chỉ bảo để em có thể hoàn thành được bài viết này. Em cũng xin cảm ơn các cán bộ tại Chi nhánh Techcombank Hải Phòng đã tạo điều kiện thuận lợi cho em trong thời gian thực tập tại ngân hàng.

---

# CHƯƠNG 1: TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN CỦA NHTM TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

## 1.1. Ngân hàng thương mại.

### 1.1.1. Khái niệm.

Ngân hàng là một loại hình tổ chức có vai trò quan trọng đối với nền kinh tế nói chung và đối với từng cộng đồng địa phương, chủ thể tham gia nói riêng. Vai trò quan trọng như vậy nhưng quan niệm thế nào về một ngân hàng và phân biệt nó với các tổ chức phi ngân hàng không phải là điều đơn giản. Rõ ràng có thể định nghĩa ngân hàng thông qua chức năng mà chúng thực hiện trong nền kinh tế. Tuy nhiên, ở mỗi quốc gia sự phát triển về kinh tế và hệ thống tài chính là khác nhau do đó cũng có những định nghĩa khác nhau về ngân hàng thương mại.

Theo luật ngân hàng của Pháp thì ngân hàng được định nghĩa: “Ngân hàng thương mại là những xí nghiệp hay cơ sở nào đó thường xuyên nhận của công chúng dưới hình thức ký thác hay hình thức khác số tiền mà họ dùng cho chính họ vào nghiệp vụ chiết khấu, tín dụng, dịch vụ tài chính”.

Còn luật pháp Ấn Độ lại có cái nhìn về ngân hàng như sau: “Ngân hàng thương mại là cơ sở nhận các khoản ký thác để cho vay hay tài trợ và đầu tư”.

Đó là các quan niệm đứng trên giác độ luật pháp còn trên giác độ tài chính ngân hàng thì sao? Một định nghĩa khác về ngân hàng được giáo sư Peter Rose đưa ra như sau: “Ngân hàng là loại hình tổ chức tài chính cung cấp một danh mục các dịch vụ tài chính đa dạng nhất – đặc biệt là tín dụng, tiết kiệm và dịch vụ thanh toán và thực hiện nhiều chức năng tài chính nhậy so với bất kỳ một tổ chức kinh doanh nào trong nền kinh tế”.

Ở Việt Nam, theo quy định tại luật các tổ chức tín dụng thì ngân hàng được định nghĩa như sau: “Ngân hàng thương mại là loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ các hoạt động Ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan. Theo tính chất và mục tiêu hoạt động, các loại hình ngân hàng gồm Ngân hàng thương mại, Ngân hàng đầu tư, Ngân hàng chính sách, Ngân hàng hợp tác và các loại hình ngân hàng khác (trích trang 12 Luật các tổ chức tín dụng).

---

Như vậy, thông qua một số khái niệm về Ngân hàng thương mại ta có thể hiểu ngân hàng thương mại là một loại hình doanh nghiệp đặc biệt kinh doanh trên lĩnh vực tín dụng với mục đích thu lợi nhuận và nó có đặc trưng cơ bản sau:

- Ngân hàng thương mại là một tổ chức được phép nhân ký thác của công chúng với trách nhiệm hoàn trả.

- Ngân hàng thương mại là một tổ chức được phép sử dụng ký thác của công chúng để cho vay, chiết khấu và thực hiện các dịch vụ tài chính khác.

Căn cứ vào mục tiêu và tính chất hoạt động, ở nước ta các loại hình ngân hàng thương mại được phép hoạt động theo luật tổ chức tín dụng gồm: Ngân hàng thương mại, Ngân hàng đầu tư, Ngân hàng chính sách, Ngân hàng hợp tác và các loại hình ngân hàng khác.

## **1.1.2. Các hoạt động cơ bản của NHTM trong nền kinh tế thị trường.**

### **1.1.2.1. Hoạt động huy động vốn.**

Hoạt động huy động vốn đối với ngân hàng là hoạt động đầu vào của ngân hàng. Nguồn vốn hoạt động chủ yếu của ngân hàng được hình thành từ các nguồn chính sau: vốn tự có của doanh nghiệp, vốn vay (vay của các tổ chức tài chính, vay của dân cư, vay của ngân hàng trung ương), lợi nhuận giữ lại, ngoài ra đối với một số ngân hàng nguồn vốn hoạt động có thể hình thành từ vốn điều lệ hay vốn ủy thác... Trong quá trình hoạt động của mình, ngân hàng thương mại phần lớn dựa vào việc huy động các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế.

Hoạt động nguyên thủy của ngân hàng là nhận tiền gửi của khách hàng và đây là nguồn đầu vào chủ yếu của ngân hàng, có nhiều yếu tố ảnh hưởng tới quy mô tiền gửi của khách hàng tại ngân hàng như: lãi suất, phương thức huy động của ngân hàng, tình hình kinh tế xã hội từng thời kỳ, phong tục tập quán của từng vùng, uy tín của từng ngân hàng, các dịch vụ do ngân hàng cung cấp... Nắm được các yếu tố đó ngân hàng có thể điều chỉnh lượng huy động vốn sao cho phù hợp với nhu cầu vốn của mình. Các loại tiền gửi mà ngân hàng cung cấp để huy động vốn: tiền gửi thanh toán không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm. Ngoài ra, để đáp ứng nhu cầu tín dụng và đa dạng hóa hoạt động kinh doanh ngân hàng có thể vay vốn từ dân cư, các đơn vị kinh tế, các tổ chức tín dụng khác thông qua

---

một số hình thức: phát hành trái phiếu, kỳ phiếu, vay tái chiết khấu từ ngân hàng trung ương.

Để được hoạt động và thực hiện huy động vốn, ngân hàng phải có một số vốn nhất định gọi là vốn tự có. Lượng vốn này chiếm một tỷ lệ nhỏ trong tổng vốn sử dụng song nó có ý nghĩa quan trọng đối với hoạt động của ngân hàng. Vốn tự có là điều kiện bắt buộc để ngân hàng có được giấy phép tổ chức và hoạt động trước khi nó có thể huy động được những khoản tiền gửi đầu tiên, là nguồn để đầu tư vào bất động sản, trang thiết bị khi ngân hàng đi vào hoạt động, cung cấp năng lực tài chính cho sự tăng trưởng, tạo niềm tin cho khách hàng về sức mạnh tài chính của ngân hàng. Vốn tự có còn đóng vai trò là một tấm đệm giúp chống lại rủi ro phá sản vì nó là nguồn giúp trang trải những thua lỗ trong hoạt động. vốn tự có giới hạn các hoạt động của ngân hàng theo quy định của pháp luật.

#### **1.1.2.2. Hoạt động sử dụng vốn.**

Đối với hoạt động sử dụng vốn, đây là hoạt động cho vay và đầu tư gồm hoạt động ngân quỹ, hoạt động cho vay, hoạt động đầu tư chứng khoán.

Hoạt động ngân quỹ nhằm đảm bảo khả năng thanh toán thường xuyên của ngân hàng cho khách hàng. Đây là tài sản không sinh lời hoặc sinh lời thấp nhưng tính lỏng cao do đó ngân hàng phải duy trì lượng tiền mặt ở mức độ hợp lý sao cho vừa đảm bảo tính thanh khoản vừa đảm bảo tính sinh lời.

Hoạt động cho vay là hoạt động quan trọng nhất quyết định sự thành bại của ngân hàng vì đây là hoạt động sinh lời chủ yếu của ngân hàng. Đây cũng là hoạt động chứa nhiều rủi ro nhất. Để tránh được điều đó, việc quản lý tiền cho vay được tiến hành rất chặt chẽ, đặc biệt là các món vay lớn với thời gian dài. Ngân hàng thương mại có thể vay theo nhiều hình thức khác nhau.

Ngoài ra ngân hàng còn sử dụng vốn vào hoạt động đầu tư chứng khoán trên thị trường để thu lợi nhuận và một phần đảm bảo khả năng thanh toán của ngân hàng.

---



### **1.1.2.3. Hoạt động trung gian.**

Hoạt động trung gian là việc ngân hàng cung cấp cho khách hàng một loạt các dịch vụ có liên quan. Ngân hàng sẽ nhận được một khoản thu dưới hình thức hoa hồng. Công nghệ ngân hàng càng phát triển thì hoạt động này càng phong phú và doanh thu càng lớn. Các hoạt động tiêu biểu là: Chuyển tiền, thanh toán hộ khách hàng thông qua các hình thức ghi chép trên tài khoản của khách hàng tại ngân hàng, phát hành séc, ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu, thư tín dụng, môi giới chứng khoán, quản lý hộ tài sản cho khách hàng, tư vấn doanh nghiệp...

Ngày nay, xu hướng của ngân hàng là hoạt động đa năng trên nhiều lĩnh vực với nhiều nghiệp vụ khác nhau. Các nghiệp vụ có quan hệ chặt chẽ, hỗ trợ cho nhau nhằm đạt được mục tiêu cuối cùng là lợi nhuận cao nhất.

### **1.1.3. Các loại hình tín dụng ngân hàng.**

#### **1.1.3.1. Căn cứ vào thời hạn.**

- Tín dụng ngắn hạn: có thời hạn từ 12 tháng trở xuống.
- Tín dụng trung hạn: có thời hạn từ 1 năm đến 5 năm (có nơi quy định 7 năm).
- Tín dụng dài hạn: có thời hạn từ 5 năm trở lên (có nơi quy định là 7 năm).

Thời hạn tín dụng đó chính là thời hạn mà trong đó ngân hàng cam kết cấp cho khách hàng một khoản tín dụng và nó được xác định cụ thể ngày, tháng, năm. Hay thời hạn tín dụng còn được hiểu là thời hạn được tính từ lúc đồng vốn đầu tiên của ngân hàng được phát ra cho đến lúc đồng vốn và lãi cuối cùng phải thu về.

Tín dụng ngắn hạn thường gắn với những khoản vay của doanh nghiệp để bổ sung vào tài sản lưu động, bởi vì tài sản lưu động thường có vòng quay trên một vòng thấp hơn một năm. Do vậy trong 1 năm doanh nghiệp có thể hoàn trả được số tiền vay ở ngân hàng

Các tài sản cố định như phương tiện sản xuất, phương tiện vận tải, một số cây trồng vật nuôi... các trang thiết bị nhanh hao mòn có nhu cầu nguồn vốn từ 1 đến 5 năm. Ngược lại, những công trình đầu tư lớn, thu hồi vốn lâu, thuộc tầm vĩ mô như máy móc thiết bị công nghiệp nặng, xây dựng cầu đường... có nhu cầu nguồn vốn từ 5 đến 10 năm có khi tới 20 năm.

---

Tất nhiên cùng với độ dài của thời gian, việc thu hồi vốn đối với các dự án có thời hạn dài gặp nhiều khó khăn hơn do ở thời điểm hiện tại doanh nghiệp khó có thể tính được hết khó khăn sẽ gặp trong tương lai. Do vậy mức độ rủi ro của các khoản tín dụng có thời gian lớn đối với ngân hàng sẽ tăng lên. Điều này một phần lý giải tại sao lãi suất các khoản cho vay dài hạn thường cao hơn các khoản cho vay ngắn hạn

Phân loại tín dụng theo thời gian có ý nghĩa rất quan trọng đối với ngân hàng thương mại. nó phản ánh khả năng hoàn trả, độ rủi ro cũng như ảnh hưởng trực tiếp đến tính an toàn và sinh lợi của một ngân hàng thương mại.

### **1.1.3.2. Phân loại theo hình thức cho vay**

Căn cứ vào hình thức cho vay có các loại tín dụng sau:

- Chiết khấu: NHTM ứng trước tiền cho khách hàng tương ứng với giá trị của thương phiếu sau khi đã trừ đi phần thu nhập của ngân hàng để sở hữu một thương phiếu chưa đến hạn. Về mặt pháp lý thì ngân hàng không phải là nhà cho vay với chủ sở hữu thương phiếu mà chỉ là hình thức trao đổi trái quyền. Tuy nhiên đối với ngân hàng, việc bỏ tiền ở thời điểm hiện tại để thu về một khoản tiền lớn hơn trong tương lai với lãi suất ấn định trước được coi như là hoạt động tín dụng. Có lẽ coi đây là một hoạt động đầu tư của ngân hàng hơn là một hoạt động tín dụng.
  - Cho vay: Ngân hàng cấp tín dụng cho khách hàng với sự cam kết khách hàng phải hoàn trả gốc và lãi trong khoảng thời gian xác định với mức lãi suất cam kết. Cho vay được gọi là một trong các nghiệp vụ truyền thống của NHTM, nó được hình thành ngay từ buổi sơ khai của ngân hàng và được đánh giá là hoạt động sinh lời cao nhất cho các NHTM.
  - Bảo lãnh: Ngân hàng cam kết thực hiện các nghĩa vụ tài chính thay khách hàng của mình khi khách hàng của mình không có khả năng trả nợ. Mặc dù không phải xuất tiền ra song ngân hàng vẫn thu được lợi từ khách hàng nhờ uy tín của mình. Nghiệp vụ này được đưa vào tài khoản ngoại bảng của ngân hàng. Tuy nhiên nếu có nghiệp vụ phát sinh tức là ngân hàng đứng ra thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng của mình thì nó lại được đưa vào tài khoản nội bảng.
-

- Cho thuê: Ngân hàng đứng ra bỏ tiền mua tài sản để cho khách hàng thuê theo những điều kiện nhất định. Sau thời gian đó khách hàng phải trả cả gốc và lãi cho ngân hàng. Đây là hoạt động khá mới mẻ với ngân hàng. Tuy nhiên hoạt động này sinh lời khá cao nhưng nó cũng chứa nhiều rủi ro trong đó có yếu tố về công nghệ. Đòi hỏi cán bộ tín dụng không những phải có chuyên môn nghề nghiệp mà còn có cả sự hiểu biết về kỹ thuật và công nghệ.

### **1.1.3.3. Phân loại tín dụng theo tài sản đảm bảo.**

Căn cứ vào tài sản đảm bảo thì ta có các loại hình tín dụng sau:

- Tín dụng đảm bảo: là sự cam kết của người nhận tín dụng về việc dùng tài sản đảm bảo thuộc sở hữu của mình để thực hiện nghĩa vụ tài chính đối với ngân hàng trong trường hợp không trả được nợ. Trong trường hợp này khi khách hàng không trả được nợ hoặc vì sử dụng sai mục đích nguồn vốn vay dẫn đến không thanh toán được thì ngân hàng sẽ bán tài sản đi để thu hồi nguồn vốn. Tín dụng đảm bảo được áp dụng đối với các khách hàng có độ rủi ro cao như khách hàng mới hay những khách hàng có tình hình tài chính không tốt.

- Tín dụng không có tài sản đảm bảo: là loại hình tín dụng mà khách hàng có nhu cầu vay vốn với một hạn mức nhất định mà không cần tài sản đảm bảo. Loại tín dụng này thường được cấp cho các khách hàng có uy tín cao, những khách hàng có mối quan hệ tốt và lâu dài đối với ngân hàng. Họ có tình hình tài chính lành mạnh, có mối quan hệ tốt với các tổ chức tài chính. Cũng có thể là các khoản vay thực hiện theo chỉ thị của chính phủ hay chính phủ yêu cầu không cần tài sản đảm bảo

Bên cạnh những tiêu thức phân loại trên, các NHTM còn sử dụng các tiêu thức khác tùy theo đối tượng cho vay, tính đa dạng của sản phẩm hay tính chuyên môn hóa trong ngành để phân chia như: tín dụng sản xuất, tín dụng tiêu dùng, tín dụng có vấn đề...

## **1.2. Vai trò tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường.**

### **1.2.1. Tín dụng trung và dài hạn**

Tín dụng trung và dài hạn là hoạt động tài chính cho khách hàng vay vốn trung dài hạn nhằm thực hiện các dự án phát triển sản xuất kinh doanh, phục vụ đời sống.

---

tín dụng là một trong những hoạt động mang lại nguồn thu nhập chủ yếu và nó chiếm phần lớn hoạt động trong các NHTM, song không phải tất cả các NHTM đều thực hiện tốt hoạt động này. Một số ngân hàng gặp khó khăn trong việc quản lý và thu hồi nợ, một số khác lại gặp khó khăn trong việc không thể tìm được dự án thích hợp để cho vay hoặc khó khăn trong việc huy động vốn. Vì vậy việc xem xét chất lượng hiệu quả hoạt động tín dụng nhất là tín dụng trung và dài hạn là hết sức cần thiết. Nó giúp các ngân hàng có thể đánh giá lại hoạt động tín dụng của mình từ đó đưa ra các giải pháp nhằm khắc phục những tồn tại thiếu sót và đẩy nhanh hơn nữa hoạt động tín dụng.

Chất lượng, hiệu quả công tác tín dụng ngân hàng được nhìn nhận từ 3 phía: các ngân hàng, các doanh nghiệp và từ nền kinh tế. Trong bài này, chúng ta tạm giới hạn việc nghiên cứu chất lượng tín dụng dưới góc độ của ngân hàng. Nếu xét theo quan điểm của ngân hàng thì hoạt động tín dụng trung và dài hạn được xem là có hiệu quả khi nó đảm bảo được 3 yếu tố: khả năng sinh lời, khả năng thu hồi cả gốc và lãi đúng hạn và khả năng thanh toán từ phía nguồn.

Điều này có nghĩa là các ngân hàng khi tiến hành cho vay trung dài hạn thì khoản vay đó phải đảm bảo trang trải được chi phí trả cho lãi suất huy động hoặc đi vay, chi phí hoạt động của ngân hàng và lãi dự tính. Song không phải các ngân hàng cứ cho vay nhiều, mang lại nhiều lợi nhuận là có hiệu quả cao vì nếu chỉ có cho vay mà không thu hồi được vốn cho vay hoặc cho vay không cân xứng với nguồn huy động thì sớm hay muộn ngân hàng cũng rơi vào tình trạng thua lỗ, đổ bể.

Hoạt động tín dụng trung dài hạn có các hình thức sau:

- Hoạt động tín dụng theo hình thức dự án đầu tư.
  - Hình thức cho thuê tài chính.
  - Thấu chi
  - Bảo lãnh trung dài hạn.
-

## **1.2.2. Vai trò của tín dụng trung dài hạn**

### **1.2.2.1. Vai trò của tín dụng trung và dài hạn đối với các doanh nghiệp.**

- Tín dụng trung và dài hạn là nguồn tài trợ giúp doanh nghiệp có điều kiện mở rộng quy mô sản xuất, mở rộng thị trường. Đó là mục tiêu hàng đầu của doanh nghiệp. Bất cứ doanh nghiệp nào cũng muốn mở rộng thị trường hoạt động của mình và nếu vậy phải mở rộng sản xuất. Mở rộng sản xuất không phải là hoạt động mà doanh nghiệp có thể tiến hành một sớm một chiều. Đó là hoạt động lâu dài và cần có nguồn vốn dài hạn nhưng không phải doanh nghiệp nào cũng đủ vốn để tiến hành mở rộng sản xuất kinh doanh. Do vậy nhu cầu vốn để mở rộng sản xuất kinh doanh đối với doanh nghiệp rất cần thiết. Với những lợi thế đặc thù tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng được các doanh nghiệp ưa thích hơn hình thức phát hành cổ phiếu.

- Tín dụng trung và dài hạn tạo điều kiện cho các doanh nghiệp đổi mới công nghệ, thay đổi cơ cấu sản xuất. Điều đó giúp doanh nghiệp thích nghi với tình hình thị trường cũng như đặc thù của chính doanh nghiệp tạo điều kiện cho doanh nghiệp hoạt động hiệu quả hơn. Về dài hạn, các doanh nghiệp luôn chú trọng đến việc mở rộng sản xuất, xây dựng nhà xưởng, mua sắm máy móc, đổi mới công nghệ để không ngừng nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm và giảm chi phí đến mức tối thiểu. Đặc biệt với nền kinh tế Việt Nam hiện nay, nhu cầu vốn xây dựng cơ bản là rất lớn trong lúc các nhà kinh doanh chưa tích lũy được nhiều, chưa có nhiều thời gian để tích lũy vốn, tâm lý đầu tư trực tiếp của công chúng vào các doanh nghiệp còn hạn chế.

Việc vay vốn trung và dài hạn ở NHTM sẽ làm cho doanh nghiệp có thể tự chủ và có khả năng kiểm soát độc lập được hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình mà không phải phân chia quyền kiểm soát với các cổ đông nếu huy động vốn bằng phát hành cổ phiếu.

- Tín dụng trung và dài hạn là trợ thủ đắc lực của doanh nghiệp trong việc thỏa mãn và chớp cơ hội kinh doanh, khi có cơ hội kinh doanh, các doanh nghiệp có thể nhanh chóng vay vốn của ngân hàng để mở rộng sản xuất kinh doanh, gia tăng sản lượng để chiếm lĩnh thị trường. Khi doanh nghiệp đi vay vốn trung dài

---

hạn tại NHTM sẽ có thể điều chỉnh được kỳ hạn nợ, nghĩa là họ có thể trả nợ sớm hơn thời gian đến hạn trả nợ khi họ không cần đến việc sử dụng vốn trung dài hạn nữa. Khi doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc trả nợ tại một thời điểm nhất định nào đó thì có thể xin ngân hàng gia hạn nợ. Ngoài ra, tín dụng trung và dài hạn tránh được các chi phí phát hành, lệ phí bảo hiểm, lệ phí đăng ký...

#### **1.2.2.2. Vai trò của tín dụng trung và dài hạn đối với nền kinh tế.**

- Tín dụng trung và dài hạn thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung vốn, điều hòa lượng cung cầu về vốn trong nền kinh tế. Với chức năng là trung gian tài chính, các ngân hàng tập trung các nguồn vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế và cho vay đối với các đối tượng có nhu cầu điều đó được thể hiện rõ trong hoạt động tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng, nó giúp các doanh nghiệp nói riêng và cả nền kinh tế nói chung hoạt động một cách liên mạch không đứt quãng và là một kênh truyền dẫn vốn có hiệu quả. Thông qua cho vay trung và dài hạn mà xây dựng cơ sở hạ tầng, đổi mới công nghệ, góp phần đẩy nhanh quá trình tái sản xuất mở rộng, đầu tư phát triển nền kinh tế. hoạt động tín dụng thúc đẩy lưu thông hàng hóa, đẩy nhanh chu chuyển tiền tệ, thúc đẩy tái sản xuất mở rộng.

- Tín dụng trung và dài hạn có vai trò quan trọng trong quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế, phát triển các ngành công nghiệp mũi nhọn, tăng tỷ trọng các ngành sản xuất vật chất là nền tảng cho phát triển kinh tế đất nước, đáp ứng nhu cầu trước mắt cũng như lâu dài. Đầu tư cho vay trung dài hạn trực tiếp hay gián tiếp góp phần phát triển khoa học công nghệ, tạo công ăn việc làm, ổn định lạm phát, nâng cao đời sống của dân cư, phát triển lực lượng lao động, giúp nền kinh tế tăng trưởng ổn định.

- Tín dụng trung và dài hạn tạo điều kiện phát triển các quan hệ kinh tế đối ngoại. Trong điều kiện hiện nay, sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia luôn gắn với thị trường thế giới, nền kinh tế đóng trước đây đã nhường bước cho nền kinh tế mở phát triển. Tín dụng trung và dài hạn đã trở thành một trong những phương tiện nối liền kinh tế các nước với nhau dưới các hình thức: tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu, tín dụng hỗ trợ phát triển, cho vay viện trợ...

---

Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng là nhiệm vụ có ý nghĩa với sự phát triển kinh tế trong cả hiện tại và tương lai. Vấn đề này càng trở nên cấp thiết với thực trạng nền kinh tế nước ta hiện nay: Nhu cầu vốn cho sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa là rất lớn trong khi việc sử dụng vốn còn có nhiều bất cập, hiệu quả sử dụng vốn không cao, còn thất thoát và gây lãng phí lớn.

### **1.2.2.3. Vai trò của tín dụng trung và dài hạn đối với hoạt động của NHTM.**

- Tín dụng trung và dài hạn mang lại lợi nhuận chủ yếu cho ngân hàng, đồng thời nâng cao khả năng cạnh tranh của ngân hàng. Tín dụng trung dài hạn cả về số lượng và chất lượng là hoạt động mang tính chiến lược của các NHTM. Với những khoản tín dụng trung và dài hạn có quy mô lớn và lãi suất cao, thời gian dài, tín dụng trung và dài hạn mang lại lợi nhuận chủ yếu cho ngân hàng. Do vậy tín dụng trung và dài hạn mang lại thu nhập chủ yếu trong tổng thể các hoạt động của NHTM từ trước đến nay.

- Khi ngân hàng cấp tín dụng cho khách hàng chính là ngân hàng đang tạo ra và duy trì khách hàng của mình trong tương lai. Tạo điều kiện để ngân hàng mở rộng phạm vi hoạt động của mình và ngày càng khẳng định vai trò, vị thế của mình trong nền kinh tế. Khi ngân hàng không đa dạng hóa hoạt động cho vay, đa dạng hóa khách hàng, thời hạn vay tiền thì ngân hàng không thể đứng vững được trong nền kinh tế thị trường với sự cạnh tranh gay gắt của các ngân hàng khác. Mặt khác, tín dụng trung và dài hạn còn là công cụ cạnh tranh hiệu quả của ngân hàng nhằm thu hút khách hàng về phía mình. Khi có được mối quan hệ ngân hàng có điều kiện lôi kéo khách hàng sử dụng các dịch vụ khác do mình cung cấp.

- Tín dụng trung và dài hạn còn là cách thức khả thi để giải quyết nguồn vốn huy động còn dư thừa tại mỗi NHTM. Đồng thời là cách để ngân hàng gọi vốn từ nền kinh tế đáp ứng nhu cầu về vốn cho các doanh nghiệp. Vì vậy cần phải nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn để giải quyết vấn đề huy động và sử dụng vốn có hiệu quả, thu được lợi nhuận qua đó phát triển hoạt động của mình, tăng cường khả năng cạnh tranh với các ngân hàng khác.

---

### **1.3. Nội dung nghiệp vụ cho vay trung và dài hạn.**

#### **1.3.1. Mục đích cho vay.**

Nếu như tín dụng ngắn hạn được cho vay chủ yếu để bổ sung vào nguồn vốn lưu động của doanh nghiệp, thì tín dụng trung và dài hạn lại nhằm đầu tư vào các dự án có thời gian tương đối dài như mua sắm máy móc thiết bị, đổi mới trang thiết bị và công nghệ, xây dựng sửa chữa nhà xưởng cơ sở vật chất kỹ thuật nhằm đáp ứng cho nhu cầu sản xuất kinh doanh và phát triển trong tương lai của doanh nghiệp.

#### **1.3.2. Đối tượng cho vay**

Với mục đích cho vay như trên nên đối tượng cho vay của tín dụng trung và dài hạn là các chi phí cấu thành trong tổng mức đầu tư của dự án không phân biệt thành phần kinh tế, là tổ chức, cá nhân hay doanh nghiệp. Chi phí gồm: giá trị vật tư, máy móc thiết bị, công nghệ chuyển giao, chi phí nhân công, giá thuê và chuyển nhượng đất, giá thuê mua các tài sản, chi phí mua bảo hiểm và các chi phí khác...

#### **1.3.2. Điều kiện cho vay**

Do các đặc trưng của tín dụng trung và dài hạn là thời gian thu hồi vốn lâu, có khả năng gặp nhiều rủi ro trong quá trình sử dụng nên tín dụng trung và dài hạn phải tuân theo quyết định 367/QĐNH1/2003 của thống đốc NHNNVN về thể lệ cho vay trung và dài hạn như sau :

- Doanh nghiệp vay vốn phải chấp hành đầy đủ các quy định của nhà nước về quản lý đầu tư xây dựng cơ bản và thể lệ cho vay trung và dài hạn của Ngân hàng.
  - Doanh nghiệp vay vốn phải là đơn vị sản xuất kinh doanh có lời, có vốn tham gia tối thiểu 30% tổng dự toán công trình đầu tư.
  - Doanh nghiệp vay vốn phải mua bảo hiểm cho tài sản hình thành bằng vốn vay tại một công ty bảo hiểm được cho phép hoạt động hợp pháp tại Việt Nam. Trong trường hợp không mua bảo hiểm do Tổng giám đốc Ngân hàng quy định.
  - Đối với các công trình xây dựng mới phải có đầy đủ các điều kiện :
    - + Phải có giấy phép xây dựng và giấy phép sử dụng đất do các cấp có thẩm quyền cấp để bảo đảm được tính pháp lý cho công trình.
-



+ Phải có lệnh hoặc hợp đồng phân phối máy móc thiết bị và nếu là nhập khẩu trực tiếp thì phải có giấy phép nhập khẩu hợp pháp.

- Hiện nay, theo quy định mới của Chính phủ, các đơn vị kinh doanh nếu chứng minh được làm ăn có hiệu quả thì sẽ có khả năng vay vốn mà không cần thế chấp.

#### **1.3.4. Nguồn vốn**

Ngân hàng có thể sử dụng các nguồn vốn sau để cấp tín dụng trung và dài hạn cho khách hàng:

- Vốn tự có: là nguồn vốn chủ yếu hình thành nguồn vốn cho vay trung và dài hạn của các NHTM góp vốn hoặc tích lũy trung quá trình kinh doanh. Các NHTM có vốn tự có lớn sẽ có nhiều ưu thế trong cho trung dài hạn. Đối với các NHTM Việt Nam hiện nay thì đây là một trở ngại vì vốn tự có của bản thân mỗi ngân hàng còn rất bé so với nhu cầu đầu tư phát triển kinh tế.

- Ngân hàng có thể huy động vốn của dân cư dưới hình thức phát hành trái phiếu dài hạn hoặc huy động tiền gửi định kỳ dài hạn để cho vay trung dài hạn. Nguồn vốn này hiện nay rất hạn chế do dân chúng ít người muốn gửi tiền dài hạn và kỳ hạn của trái phiếu huy động không dài.

- Vốn vay từ ngân hàng trung ương: Nguồn tiền này cũng bị hạn chế vào chính sách tiền tệ của ngân hàng trung ương.

- Vay nợ nước ngoài để cho vay trung dài hạn: là một hình thức được các ngân hàng trên thế giới sử dụng thường xuyên với khối lượng lớn. Ưu điểm của nguồn vốn này là có khối lượng lớn và lãi suất chấp nhận được nhưng các ngân hàng chỉ nên sử dụng nguồn vốn này nên có dự án đầu tư có hiệu quả cao tránh việc không hoàn trả được nợ vay.

- Vốn nhận ủy thác và vốn tài trợ để cho vay theo chương trình hoặc dự án đầu tư của nhà nước, tổ chức kinh tế tài chính, tín dụng, xã hội trong và ngoài nước. Đặc điểm của nguồn vốn này là không ổn định, các dự án đầu tư thường được chỉ định trước, ngân hàng chỉ là người trung gian đóng vai trò quản lý, giải ngân và thu hồi vốn đầu tư mà không có quyền lựa chọn.

---

- Ngoài những nguồn vốn trên, đối với các ngân hàng quốc doanh Việt Nam thì hàng năm các ngân hàng này còn nhận được một khoản vốn điều lệ từ ngân hàng trung ương. Đó cũng là nguồn vốn hình thành vốn vay trung và dài hạn tại các NHTM, nhất là đối với dự án theo chỉ định của chính phủ.

#### **1.3.5. Thời hạn cho vay.**

Thời hạn cho vay là trên 1 năm, được xác định căn cứ vào yêu cầu của dự án, khả năng trả vốn của dự án đầu tư và tính chất nguồn vốn của bên cho vay. Thời gian cho vay được tính từ khi bên vay nhận được khoản vốn đầu tiên cho đến khi trả hết nợ. Thông thường, ngân hàng căn cứ vào thời gian khấu hao để xác định thời gian cho vay. Thời gian cho vay ngắn hơn hoặc dài hơn quá nhiều so với thời gian khấu hao đều ảnh hưởng tới quá trình hoàn trả nợ cho khách hàng. Thời hạn cho vay gồm thời gian ân hạn (nếu có) và thời gian trả nợ.

- Thời gian ân hạn được tính tương xứng với thời gian xây dựng công trình, thời gian lắp đặt máy móc và sản xuất thử sản phẩm.

- Thời gian trả nợ: tùy vào đặc điểm sản xuất kinh doanh của đơn vị vay, tùy vào khả năng thu nhập của bên vay mà hai bên thỏa thuận kỳ hạn trả nợ và số tiền trả nợ từng kỳ.

#### **1.3.6. Lãi suất cho vay.**

Về cơ bản, khoản đầu tư có kỳ hạn càng dài thì rủi ro càng lớn. Vì thế lãi suất cho vay trung dài hạn thường cao hơn lãi suất cho vay ngắn hạn. Lãi suất cho vay được xác định tùy vào dự án, ngành nghề, lĩnh vực đầu tư, chính sách của ngân hàng cũng như sự thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng.

Lãi suất cho vay có thể được tính theo lãi suất cố định hoặc lãi suất biến động. Lãi suất cố định là lãi suất giữ nguyên không thay đổi trong suốt thời kỳ thực hiện hợp đồng. Lãi suất biến đổi là lãi suất có thể thay đổi lên xuống trong thời hạn vay. Trong cho vay trung dài hạn, phần lớn các ngân hàng sử dụng lãi suất biến đổi để tránh rủi ro cho ngân hàng và người vay khi lãi suất trên thị trường biến động.

---

### **1.3.7. Hạn mức tín dụng.**

Hạn mức tín dụng là mức dư nợ vay tối đa được duy trì trong một thời hạn nhất định mà ngân hàng có thể cung cấp cho một khách hàng theo thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng. Hạn mức tín dụng phụ thuộc vào nhiều yếu tố:

- Quy định của ngân hàng nhà nước, mục tiêu của chính sách tiền tệ trong từng thời kỳ
- Bản thân các NHTM, khối lượng vốn huy động của ngân hàng càng lớn thì mức tín dụng mà ngân hàng có thể cung cấp cho khách hàng càng nhiều, phụ thuộc vào chính sách tín dụng của NHTM từng thời kỳ và đối với mỗi dự án cũng có khác nhau.
- Nhu cầu vay vốn của người vay, tình hình tài chính và uy tín của người vay ảnh hưởng trực tiếp tới hạn mức tín dụng. Các NHTM thường căn cứ vào tình hình tài chính của khách hàng có tốt hay không, uy tín của họ với các tổ chức tài chính để ra quyết định hạn mức tín dụng.
- Sự ổn định hay bất ổn của nền kinh tế. Khi nền kinh tế bất ổn thì rủi ro trên thị trường sẽ cao lên. Do vậy khả năng thu hồi vốn sẽ xấu đi.

### **1.3.8. Thẩm định dự án.**

Khi tiến hành thẩm định hồ sơ vay vốn, ngân hàng cần chú ý thẩm định 2 nội dung: Thẩm định chủ đầu tư và thẩm định dự án đầu tư. Trong khâu thẩm định, ngân hàng cần nắm chắc phương diện tài chính của dự án nhằm xác định được đầy đủ hiệu quả của dự án thể hiện trên các chỉ tiêu: khả năng sinh lời, thời gian hoàn vốn và điểm hòa vốn.

- *Thẩm định chủ đầu tư*

Mục đích của việc thẩm định chủ đầu tư là để xem xét chủ đầu tư có nguyện vọng cũng như khả năng trả nợ cho ngân hàng hay không, nói cách khác là để thẩm định xem có nhu cầu vay vốn thực sự, tránh trường hợp khách hàng sử dụng vốn vào mục đích khác. Khi thẩm định chủ đầu tư, ngân hàng cần xem xét các vấn đề sau:

- Xem xét về tư cách pháp nhân của chủ đầu tư để có thể biết được chủ đầu tư có khả năng chịu trách nhiệm trước pháp luật hay không.
-

- Phân tích về uy tín của chủ đầu tư nhằm thấy được địa vị của chủ đầu tư. Uy tín của chủ đầu tư rất quan trọng vì những người chủ đầu tư có uy tín lớn thì họ sẵn sàng tìm mọi cách để trả nợ ngân hàng.

- Phân tích năng lực tài chính của chủ đầu tư nhằm thấy được khả năng tự cân đối các nguồn tiền của chủ đầu tư có thể sử dụng được khi cần thiết. Các chỉ tiêu thường được sử dụng để đánh giá năng lực tài chính của doanh nghiệp là: hệ số tài trợ, khả năng thanh toán chung, khả năng thanh toán nhanh và khả năng thanh toán tức thời.

Sau khi phân tích khả năng tài chính, ngân hàng cần xem xét đến khả năng điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh, sự tín nhiệm và năng lực sản xuất.

- *Thẩm định dự án đầu tư.*

Sau khi tiến hành thẩm định chủ đầu tư, ngân hàng tiến hành thẩm định dự án đầu tư.

- Thẩm định phương diện thị trường: bước thẩm định này rất quan trọng đối với dự án sản phẩm mới, mở rộng thị trường sản phẩm.

+ Nghiên cứu thị trường nhằm giúp ngân hàng thấy được xu thế tương lai của sản phẩm mà dự án sản xuất ra: sản phẩm đó có được thị trường chấp nhận hay không, nhiều hay ít, thị hiếu của người tiêu dùng đối với sản phẩm, các sản phẩm cùng loại trên thị trường...

+ Nghiên cứu khả năng tiêu thụ sản phẩm cùng loại trong thời gian qua, các hợp đồng cùng các văn bản giao dịch về sản phẩm như đơn đặt hàng, biên bản đàm phán... Để thấy được doanh thu ước lượng của dự án qua các năm.

+ Nghiên cứu khả năng cạnh tranh: nghiên cứu này là rất quan trọng. Có tiêu thụ được sản phẩm mới thu được lợi nhuận, điều này phản ánh sự tồn tại của sản phẩm cũng như của doanh nghiệp trên thị trường. Bên cạnh đó còn phải đánh giá sản phẩm các đối thủ cạnh tranh trên thị trường, giá cả của nó, tỷ trọng chiếm lĩnh thị trường, đánh giá của người tiêu dùng về sản phẩm của đối thủ cạnh tranh. Ngoài ra, còn phải tính đến các sản phẩm thay thế đang lưu hành trên thị trường và giá cả của nó cũng như các đối thủ tiềm tàng trong tương lai.

---

- Thẩm định phương diện kỹ thuật: Phân tích quy mô dự án và công nghệ, trang thiết bị nhằm thấy được sự phù hợp của dự án với sự tiêu thụ sản phẩm cũng như sử dụng trang thiết bị hợp lý. Thẩm định trình độ tiên tiến của công nghệ, thời gian ra đời công nghệ mới. Thẩm định khả năng cung cấp nguyên vật liệu và các yếu tố đầu vào khác. Thẩm định phương diện tổ chức, quản lý thực hiện và vận hành dự án để có thể chọn được đơn vị thiết kế, thi công làm việc có hiệu quả nhất.

- Thẩm định tài chính dự án đầu tư: Cán bộ tín dụng tiến hành phân tích các chỉ tiêu về mặt tài chính của dự án xin vay gồm khả năng trả nợ, sản lượng hòa vốn, điểm hòa vốn tiền tệ, điểm hòa vốn trả nợ, NPV, IRR.

- Phân tích các trường hợp rủi ro có thể xảy ra đối với dự án: Trường hợp sản lượng giảm, chi phí biến đổi tăng, đơn vị giá bán giảm, sự lạc hậu của công nghệ dẫn đến sự cạnh tranh của các sản phẩm giảm, các thay đổi về chính sách kinh tế của nhà nước...

Sau khi tiến hành giải ngân, cán bộ tín dụng phải thường xuyên kiểm tra việc sử dụng vốn vay có đúng với mục đích xin vay hay không, định kỳ kiểm tra tình hình vận hành dự án trong sản xuất kinh doanh. Nếu thấy doanh nghiệp sử dụng sai mục đích thì phải báo cáo ngay với lãnh đạo để xử lý kịp thời và áp dụng các chế tài đã ghi trong hợp đồng tín dụng. Chuẩn bị đến thời kỳ trả nợ gốc và lãi, cán bộ tín dụng phải lập phiếu nhắc thu nợ để doanh nghiệp chuẩn bị đồng thời phối hợp với nhân viên kế toán theo dõi thu nợ gốc và thu lãi.

Khi hết hạn hợp đồng tín dụng mà khách hàng không trả được hết nợ thì cán bộ tín dụng chuyển phần dư nợ tín dụng còn lại sang theo dõi trên tài khoản nợ quá hạn, xác định nguyên nhân dẫn đến tình trạng đó, có biện pháp xử lý kịp thời, có thể gia hạn nợ hoặc có thể phát mại tài sản thế chấp, cầm cố để thu hồi nợ. Nếu hết hạn hợp đồng tín dụng khách hàng đã thanh toán đầy đủ cả gốc và lãi thì cán bộ tín dụng cùng khách hàng tiến hành thanh lý hợp đồng tín dụng.

---

## **1.4. Chất lượng tín dụng trung và dài hạn.**

### **1.4.1. Quan niệm về chất lượng tín dụng trung và dài hạn.**

Trong nền kinh tế thị trường để tồn tại và phát triển được, các doanh nghiệp phải trả lời 3 câu hỏi lớn đó là: sản xuất cái gì? Sản xuất cho ai? Và sản xuất bằng cách nào? Đây là 3 vấn đề cơ bản mà doanh nghiệp gặp phải trong nền kinh tế thị trường. Để làm được điều này các doanh nghiệp phải quan tâm đến một yếu tố rất quan trọng đó là chất lượng sản phẩm. Ngân hàng cũng là một doanh nghiệp kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ thị trường, những khoản cho vay cũng là một sản phẩm, nó cũng có giá cả và chất lượng như những hàng hóa khác.

Chất lượng của một khoản tín dụng là: “Mức độ đáp ứng yêu cầu của khách hàng (cả người vay lẫn người cho vay tiền), phù hợp với các điều kiện kinh tế xã hội và điều kiện đặc thù của bản thân ngân hàng, đảm bảo sự tồn tại và phát triển của ngân hàng”

Chất lượng cho vay được xem xét trên những góc độ sau:

- Đối với khách hàng: Là vay được tiền phù hợp với mục đích sử dụng với các điều khoản về lãi suất, kỳ hạn nợ, thủ tục đơn giản, thuận tiện nhằm đảm bảo thanh toán phù hợp với lợi ích của khách hàng và luật pháp hiện hành nhằm đảm bảo khả năng duy trì và mở rộng sản xuất, tăng cường hiệu quả sản xuất kinh doanh của khách hàng.

- Đối với NHTM: cho vay cung cấp phù hợp với thực lực tài chính và quản lý của ngân hàng, phù hợp với chiến lược khách hàng, phù hợp với nguyên tắc cho vay, chiến lược cạnh tranh và phát triển, đảm bảo nguyên tắc hoàn trả đúng hạn và có lãi với giá thành hợp lý, đảm bảo việc tuân thủ pháp luật hiện hành và vai trò của ngân hàng trong nền kinh tế thị trường.

- Đối với nền kinh tế: Cho vay cung cấp, đáp ứng được nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh hàng hóa, đảm bảo cung cấp vốn đầy đủ, kịp thời và có hiệu quả cho việc duy trì sản xuất. Mở rộng kinh doanh, tăng cường hiệu quả và năng lực hoạt động của các doanh nghiệp, góp phần giải quyết các vấn đề xã hội như tạo việc làm, xóa đói giảm nghèo, xây dựng các vùng kinh tế mới, tạo điều kiện để thực thi chính sách tiền tệ quốc gia...

---

Như vậy, chúng ta có thể rút ra một số vấn đề về cách tiếp cận khái niệm chất lượng cho vay hay chất lượng tín dụng như sau:

- Đây là một khái niệm tương đối: nó vừa cụ thể (thể hiện qua các chỉ tiêu tính toán như kết quả kinh doanh, nợ quá hạn...) lại vừa trừu tượng (thể hiện qua năng lực thu hút khách hàng, tác động đến nền kinh tế...)
- Chất lượng cho vay là một chỉ tiêu tổng hợp và được xác định qua nhiều yếu tố: lãi, mức độ an toàn vốn của kinh doanh, khả năng đáp ứng nhu cầu vốn của khách hàng...

#### **1.4.2. Chỉ tiêu phản ánh chất lượng tín dụng trung và dài hạn.**

Để đánh giá chất lượng công tác tín dụng của ngân hàng, người ta thường so sánh kết quả hoạt động năm nay với năm trước, của ngân hàng với tình hình của toàn hệ thống ngân hàng và chủ yếu sử dụng các chỉ số tương đối. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng, hiệu quả công tác tín dụng thường được sử dụng:

- ***Nhóm chỉ tiêu tín dụng trung và dài hạn***

- **Dư nợ tín dụng trung và dài hạn:** phản ánh lượng vốn trung và dài hạn đã được giải ngân tại một thời điểm cụ thể.

- **Chỉ tiêu dư nợ:**

$$\frac{\text{Dư nợ tín dụng trung dài hạn ròng}}{\text{Tổng dư nợ}} = \frac{\text{Dư nợ-Dự phòng rủi ro tín dụng}}{\text{Tổng dư nợ}}$$

- **Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng:**

$$\text{Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng} = \frac{\text{DPRR tín dụng trích lập}}{\text{Dư nợ bình quân}}$$

- **Vòng quay vốn tín dụng** =  $\frac{\text{Doanh số cho vay trong kỳ}}{\text{Dư nợ bình quân trong kỳ}}$

Chỉ tiêu này thể hiện khả năng tổ chức, quản lý vốn tín dụng, đồng thời thể hiện chất lượng cho vay của ngân hàng trong việc sử dụng hiệu quả nguồn vốn cho vay và đáp ứng nhu cầu của khách hàng, để có thể đánh giá chính xác chất lượng tín dụng hoặc được quy đổi đồng nhất trong việc áp dụng cho từng loại vay cụ thể.

---

- Doanh số thu nợ trung và dài hạn: phản ánh lượng vốn trung và dài hạn mà ngân hàng đã cho vay và đã thu hồi về.

$$\text{- Hiệu quả sử dụng vốn vay} = \frac{\text{Huy động vốn}}{\text{Sử dụng vốn}} \times 100\%$$

$$\text{Hoặc:} = \frac{\text{Doanh số cho vay trung và dài hạn}}{\text{Nguồn vốn trung và dài hạn}} \times 100\%$$

lợi nhuận hoặc hiệu quả xã hội được tạo ra từ vốn vay ngân hàng. Thông thường ngân hàng đánh giá định kỳ xem xét mức độ hiệu quả này từ đó tìm kiếm các biện pháp hợp lý để quản lý và nâng cao chất lượng tín dụng.

- Chỉ tiêu lợi nhuận:

$$\text{Chỉ tiêu lợi nhuận} = \frac{\text{Thu nhập từ lãi cho vay}}{\text{Dư nợ tín dụng trung và dài hạn bình quân}}$$

Trong điều kiện đáp ứng yêu cầu về giới hạn an toàn do ngân hàng trung ương quy định trong từng thời kỳ thì mức tăng này càng lớn càng tốt. Chỉ tiêu mức tăng doanh số cho vay trên thị trường thể hiện khả năng sinh lời của các sản phẩm cho vay của các NHTM và được dùng để đánh giá chất lượng cho vay trong từng thời kỳ

• **Nhóm chỉ tiêu phản ánh các khoản nợ có vấn đề.**

$$\text{- Tỷ lệ nợ quá hạn} = \frac{\text{Nợ quá hạn các loại trong kỳ}}{\text{Tổng dư nợ bình quân}} \times 100\%$$

Để tỷ lệ này phản ánh đúng chất lượng cho vay nên loại trừ các khoản nợ khoan ra khỏi nợ quá hạn cũng như loại trừ các khoản cho vay ưu đãi và cho vay theo *quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN, ngày 25/4/2007* (sửa đổi, bổ sung quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN)

- Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn) gồm:

+ Các khoản nợ trong hạn và TCTD đánh giá là có khả năng thi hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng hạn.

+ Các khoản nợ quá hạn dưới 10 ngày và TCTD đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ gốc và lãi bị quá hạn và thi hồi đầy đủ gốc và lãi đúng thời hạn còn lại.

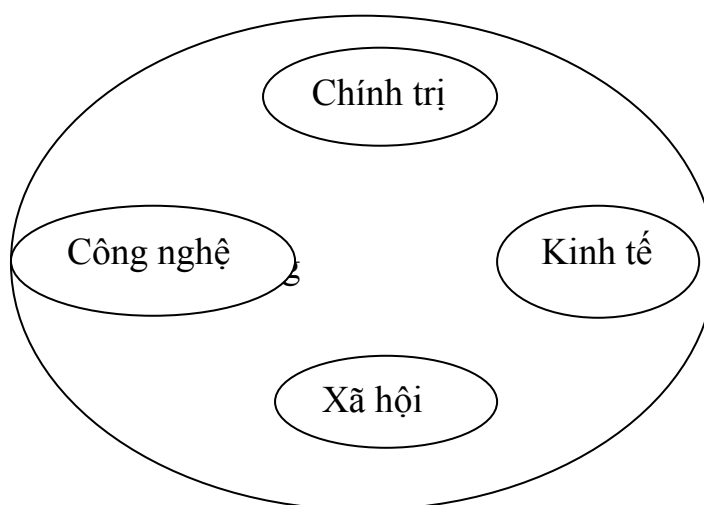


- Nhóm 2 (Nợ cần chú ý) gồm:
    - + Các khoản nợ quá hạn từ 10 đến 90 ngày.
    - + Các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu.
  - Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn) gồm:
    - + Các khoản nợ quá hạn từ 91 đến 180 ngày
    - + Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu.
    - + Các khoản nợ được miễn giảm hoặc giảm lãi do khách hàng không đủ khả năng trả lãi đầy đủ theo hợp đồng tín dụng.
  - Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ) gồm:
    - + Các khoản nợ quá hạn từ 181 đến 360 ngày.
    - + Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu.
    - + Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ 2.
  - Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn) gồm:
    - + Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày
    - + Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn từ 90 ngày trở lên theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu.
    - + Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ 2 quá hạn theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần thứ 2.
    - + Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ 3 trở lên, kể cả chưa bị quá hạn hoặc đã quá hạn.
-

### **1.4.3. Các nhân tố ảnh hưởng tới chất lượng hoạt động tín dụng trung và dài hạn của NHTM.**

#### **1.4.3.1. Các nhân tố bên ngoài.**

Có 4 yếu tố chính ảnh hưởng đến chất lượng hoạt động tín dụng trung và dài hạn của NHTM, đây là các yếu tố bên ngoài của ngân hàng và các NHTM chịu tác động của nó đem lại như một yếu tố khách quan. Đó là 4 yếu tố trong mô hình PEST:



#### **1.4.3.1.1 Môi trường pháp lý.**

Các nhân tố pháp lý gồm tính đồng bộ của hệ thống pháp luật. Tính đầy đủ và thống nhất của các văn bản dưới luật, đồng thời gắn liền với quá trình chấp hành pháp luật và trình độ dân trí.

Môi trường pháp lý tạo hành lang cho kinh doanh tín dụng ngân hàng, ngân hàng hoạt động trong hành lang hẹp được kiểm soát chặt chẽ bởi nhà nước vì đây là lĩnh vực quan trọng và nhạy cảm cần phải kiểm soát hậu quả của nó, tuy vậy còn rất nhiều bất cập. Hiện nay, điều kiện cho vay đặc biệt đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh gần như bắt buộc là phải thế chấp tài sản trong khi đó chúng ta có Luật về sở hữu nên không có cơ quan nào chịu trách nhiệm cấp chứng từ sở hữu tài sản và quản lý quá trình chuyển dịch sở hữu tài sản. Vì thế trong nhiều trường hợp ngân hàng khó có thể xác định chính xác chủ sở hữu của tài sản đó, hoặc phải lấy chứng nhận của cơ quan nào về nguồn gốc tài sản thế chấp, cầm cố hoặc nguồn gốc số tiền trả nợ là hợp pháp. Mặt khác, pháp luật còn cho phép

---

các doanh nghiệp thế chấp giá trị quyền sử dụng đất nhưng lại phải có điều kiện gắn với tài sản thuộc quyền sở hữu của chính mình cho nên quy định này khó có thể được áp dụng đối với các doanh nghiệp nhà nước.

Các quy định của pháp luật và các yêu cầu giải quyết các tranh chấp tố tụng về hợp đồng kinh tế, hợp đồng dân sự phát mại tài sản, bán đấu giá còn chưa rõ ràng, cụ thể. Có văn bản thì quy định cho ngân hàng có quyền phát mại tài sản trên đất để thu hồi vốn và lãi, có văn bản thì quy định ngân hàng có quyền yêu cầu bán đấu giá tài sản thế chấp. Nhưng đến nghị định 86/CP thì ngân hàng không có quyền phát mại, bán đấu giá tài sản, cầm cố, thế chấp. Việc bán đấu giá quyền sử dụng đất lại phải có sự chấp nhận của UBND cấp có thẩm quyền cho phép. Thời gian khởi kiện vụ án kinh tế quá dài, tố tụng về hợp đồng kinh tế, hợp đồng dân sự thì rườm rà, phức tạp. Quy định về việc vô hiệu hợp đồng quá rộng, các biện pháp cưỡng chế dân sự để thu hồi tài sản trả cho ngân hàng còn chưa đầy đủ và tính khả thi trong thực tế còn chưa cao. Thực chất các ngân hàng còn rất ngại khởi kiện để tranh tụng về kinh tế và dân sự. Đặc biệt là pháp luật còn chưa quy định rõ ràng trách nhiệm của người trực tiếp cầm tiền, người sử dụng tiền vay để ngăn chặn hành vi lừa đảo, lẫn lộn giữa trách nhiệm của người vay với trách nhiệm của cán bộ ngân hàng đồng thời còn rất khó phân biệt giữa kinh tế với dân sự, hình sự, lẫn lộn trách nhiệm hàng chính, hình sự.

#### ***1.4.3.1.2. Môi trường kinh tế***

Môi trường kinh doanh còn chưa ổn định. Các chính sách và cơ chế quản lý kinh tế vĩ mô của nhà nước ta đang trong quá trình đổi mới và hoàn thiện, đòi hỏi phải thật năng động, nhiều doanh nghiệp chưa điều chỉnh kịp kế hoạch kinh doanh với sự thay đổi của chính sách kinh tế vĩ mô hoặc có trường hợp ngộ nhận nhu cầu thị trường dẫn đến phát triển tràn lan quá mức.

Nhu cầu tín dụng trong nền kinh tế phụ thuộc rất nhiều vào sự tăng trưởng kinh tế. Một nền kinh tế đang trong giai đoạn tăng trưởng ổn định, môi trường kinh doanh thuận lợi, nhu cầu tiêu dùng của dân cư tăng là cơ hội rất tốt cho các doanh nghiệp đầu tư mở rộng sản xuất do đó nhu cầu tín dụng ngân hàng trong giai đoạn này là rất cao. Ngân hàng cũng dễ dàng cho vay vì khả năng gặp rủi ro mất vốn là

---

rất thấp. Trái lại trong giai đoạn kinh tế trì trệ, giảm phát, thất nghiệp cao, đầu tư không mang lại hiệu quả, dễ thất bại, ngay cả nếu có thành công thì chưa chắc thu nhập đó đã cao bằng tiền gửi ngân hàng cùng kỳ hạn. Thay vì đầu tư vào sản xuất, các doanh nghiệp đem số tiền đó gửi vào ngân hàng để hưởng lãi. Ngân hàng không cho vay được cũng không thể không nhận tiền gửi của khách hàng, hoạt động của ngân hàng bị ngưng trệ còn của ngân hàng nằm trong tình trạng bị đóng băng không cho vay được. Không chỉ tình hình kinh tế trong nước mà tình hình kinh tế thế giới cũng có ảnh hưởng tới chất lượng công tác tín dụng của ngân hàng. Khi thị trường thế giới biến động mạnh, đặc biệt là ở các thị trường xuất nhập khẩu truyền thống làm cho hoạt động xuất nhập khẩu giảm sút, các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu không bán được hàng, chịu thua lỗ, ảnh hưởng tới công tác trả nợ ngân hàng.

#### ***1.4.3.1.3. Môi trường xã hội***

Môi trường xã hội ổn định là một điều kiện vô cùng quan trọng trong việc tạo lòng tin đối với các nhà đầu tư, đặc biệt là các nhà đầu tư dài hạn cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Một môi trường xã hội ổn định sẽ là cơ sở rất tốt cho hoạt động tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng, vì chỉ khi có nhu cầu đầu tư dài hạn trong nền kinh tế mới xuất hiện nhu cầu vay vốn trung dài hạn ngân hàng. Hơn nữa sự mất ổn định về xã hội sẽ ảnh hưởng không tốt đến hoạt động của các doanh nghiệp và nếu doanh nghiệp này đang vay vốn ngân hàng thì rõ ràng việc thu hồi nợ của ngân hàng sẽ gặp nhiều khó khăn. Chất lượng tín dụng trung dài hạn của ngân hàng cũng bị ảnh hưởng.

#### ***1.4.3.1.4. Các yếu tố công nghệ***

Khoa học và công nghệ đóng vai trò quan trọng, là động lực cho sự phát triển kinh tế xã hội và là quốc sách hàng đầu, giữ vai trò then chốt trong sự nghiệp xây dựng và bảo vệ tổ quốc, là cơ sở cho công nghiệp hóa, hiện đại hóa phát triển nhanh và bền vững đất nước. Mới đây, khi sắp xếp năng lực cạnh tranh của các nền kinh tế, Tổ chức Diễn đàn kinh tế thế giới đã đánh giá chỉ số khoa học công nghệ đóng góp vào chỉ số năng lực cạnh tranh quốc gia là 1/2 đối với các nước phát

---

triển và 1/3 đối với các nước đang phát triển. Điều đó chứng tỏ khoa học công nghệ đã được thừa nhận là lực lượng sản xuất trực tiếp trên quy mô thế giới.

Cùng với việc đổi mới cơ chế kinh tế nói chung và cơ chế quản lý khoa học và công nghệ nói riêng, nhiều NHTM đã có những suy nghĩ và hành động sáng tạo, đi đầu trong nghiên cứu và ứng dụng công nghệ trong hoạt động kinh doanh, để tháo gỡ những khó khăn, chủ động tạo ra những đột phá mới, với những dịch vụ hiện đại giúp đa dạng hóa hoạt động, tăng trưởng tín dụng và lợi nhuận cao. Nhờ sự năng động đó, các NHTM không chỉ đứng vững và phát triển mạnh mẽ mà còn là tấm gương sáng và tạo tiền đề thực tiễn cho việc ứng dụng khoa học công nghệ và phát triển nguồn nhân lực.

#### **1.4.3.2. Các nhân tố từ phía khách hàng**

*Năng lực, kinh nghiệm quản lý kinh doanh của khách hàng bị hạn chế là một nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng.* Hồ sơ xin vay ban đầu của khách hàng là có hiệu quả và có tính khả thi cao nhưng trong quá trình thực hiện do trình độ quản lý còn thấp nên năng suất, chất lượng, hiệu quả không đạt được như kế hoạch. Khi thị trường biến động lại không có biện pháp xử lý kịp thời nên không ứng phó được, sản phẩm sản xuất ra tiêu thụ khó khăn dẫn đến không trả được nợ đúng hạn cho ngân hàng

*Khách hàng sử dụng vốn sai mục đích, không đúng với phương án kinh doanh đã đề ra.* Nhiều khách hàng dùng tiền vay được đầu tư vào những kế hoạch sản xuất có rủi ro cao nhằm tìm kiếm lợi nhuận, sử dụng vốn của ngân hàng để vui chơi, dùng vốn ngân hàng đầu tư vào tài sản cố định, kinh doanh bất động sản nên không trả được nợ cho ngân hàng. Trong thực tế, hoạt động thâm định đã xuất hiện nhiều trường hợp khách hàng lập phương án kinh doanh (Thực chất là phương án kinh doanh giả, thậm chí nhờ tư vấn lập phương án kinh doanh chỉ để rút được tiền của ngân hàng) có vẻ rất hiệu quả, ký kết hợp đồng kinh tế chứng minh đầu vào, đầu ra rất khả thi, tài sản thế chấp rất cụ thể nhưng đến khi vay được vốn ngân hàng lại không kinh doanh mà cho vay lại hoặc bỏ trốn để chiếm số tiền vay, vật tư hàng hóa thế chấp là hàng chậm luân chuyển, ứ đọng hoặc bất động sản rất khó chuyển thành tiền để thu nợ.

---

*Các doanh nghiệp chiếm dụng vốn lẫn nhau.* Tín dụng thương mại ngày càng giữ vai trò quan trọng trong hoạt động kinh tế. Để cạnh tranh, để thu hút khách hàng. Để tiêu thụ được sản phẩm doanh nghiệp thường chấp nhận cho khách hàng thanh toán chậm. Tuy nhiên, do nước ta còn chưa có luật về thương phiếu, việc giải quyết tranh chấp còn nhiều khúc mắc nên nhiều doanh nghiệp đã sử dụng tín dụng thương mại như một phương tiện để chiếm dụng vốn lẫn nhau vì đây là lượng vốn không phải trả hoặc chỉ phải trả với chi phí rất thấp so với lãi suất đi vay cùng loại và các hình thức hoạt động khác. Thậm chí một số doanh nghiệp làm ăn thua lỗ nên có hành vi lừa đảo, cố tình chiếm dụng vốn của người khác. Chính điều này ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của khách hàng, đến các nguồn thu của khách hàng dành trả nợ qua đó ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng.

*Nhiều doanh nghiệp nhà nước không theo kịp sự đổi mới,* thường có thói quen dựa dẫm, trông chờ vào nhà nước, vốn tự có của họ rất ít nhưng lại được giao những nhiệm vụ kinh doanh sản xuất lớn. Hơn nữa, họ quen với kiểu làm ăn bao cấp cho nên khi chuyển sang cơ chế thị trường tự hạch toán kinh doanh, họ vay vốn ngân hàng để kinh doanh nhưng khi thua lỗ vẫn trông chờ vào sự giúp đỡ của nhà nước. Điều này ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng trung và dài hạn của NHTM.

Khách hàng thiếu các điều kiện cần và đủ để thực hiện các nguyên tắc và quy định cho vay, thế chấp ngân hàng. Ước tính sơ bộ hiện nay có đến 80% tài sản của các pháp nhân và cá nhân khi vực kinh tế ngoài quốc doanh và gần 100% tài sản của doanh nghiệp nhà nước không có giấy chứng nhận sở hữu tài sản cố định phần lớn là nhà xưởng, máy móc, thiết bị lạc hậu không đủ tiêu chuẩn để thế chấp. Trong khi đó, yêu cầu vay vốn của khách hàng gấp 20-50 lần, có doanh nghiệp lên đến hàng trăm lần, như vậy thì nếu cho vay đúng chế độ thì hầu hết doanh nghiệp không đủ điều kiện để cho vay hoặc được vay không đáng kể. Vì vậy ta phải xem xét cả 2 mặt cơ chế, chính sách và tồn tại thực tế khách quan để có các giải pháp thích hợp.

---

### **1.4.3.3. Các nhân tố từ phía ngân hàng.**

#### ***1.4.3.3.1. Chất lượng công tác thẩm định dự án đầu tư.***

Ngân hàng thẩm định dự án nhằm rút ra những kết luận chính xác về tính khả thi, khả năng trả nợ và những rủi ro có thể xảy ra của dự án để ra quyết định cho vay hay từ chối cho vay. Mặt khác, thẩm định dự án là cơ sở để ngân hàng xác định số tiền cho vay, thời gian cho vay, mức thu nợ hợp lý, tạo điều kiện cho dự án hoạt động có hiệu quả tối ưu. Qua việc thẩm định dự án, cán bộ tín dụng xác định cơ cấu vốn đầu tư của dự án, xác định tỷ trọng của vốn đầu tư từ đó đánh giá mức độ tự chủ về vốn của doanh nghiệp trong phương án đầu tư, vốn bổ sung là bao nhiêu, từ những nguồn nào. Ngân hàng rất chú ý đến cơ cấu vốn của dự án đầu tư vì nó là cơ sở để ngân hàng hạch toán thu hồi vốn và lãi, để ngân hàng lựa chọn phương án về thời gian và phương thức thu hồi vốn, lãi phù hợp với hoạt động của dự án.

Do đó, công tác thẩm định dự án nếu được thực hiện một cách nghiêm túc, chặt chẽ, cẩn thận với chất lượng cao sẽ mang lại các quyết định chính xác, hạn chế được rủi ro đảm bảo khả năng thu hồi vốn đầu tư và lợi nhuận cho ngân hàng. Trái lại, nếu chỉ thẩm định một cách qua loa, hình thức, cho vay những dự án khả năng hoàn vốn thấp sẽ dẫn đến rủi ro cho ngân hàng, ngân hàng sẽ không được thanh toán. Các sai lầm ảnh hưởng đến chất lượng thẩm định dự án đầu tư mà ngân hàng thường gặp phải là:

*Ngân hàng đánh giá sai về năng lực pháp lý của chủ đầu tư, về tư cách pháp nhân, về giấy phép thành lập, lĩnh vực và ngành nghề được phép kinh doanh, uy tín của chủ đầu tư cũng như năng lực tài chính của họ.* Trên thực tế, một số kẻ lừa đảo thành lập công ty ma để rút vốn ngân hàng sử dụng vào các mục đích kinh doanh bất hợp pháp và khi đổ bể ngân hàng khó thu hồi lại vốn của mình.

*Sai lầm thứ hai là phân tích đánh giá sai về thị trường.* Phần lớn các dự án cấp thẩm định tín dụng trung và dài hạn là các kế hoạch của doanh nghiệp cung cấp trong tương lai. Thị phần sản phẩm mà doanh nghiệp cung cấp trong tương lai tất nhiên sẽ khác rất nhiều với thị phần trong giai đoạn hiện nay. Đánh giá, dự đoán không chính xác về thị trường tương lai có thể dẫn đến sau khi đầu tư, sản phẩm

---

sản xuất ra khó tiêu thụ, doanh nghiệp hoạt động không có lãi, không thu hồi được vốn do đó không trả nợ được ngân hàng.

*Sai lầm nữa là đánh giá sai về phương diện kỹ thuật và phương diện tài chính của dự án.* Máy móc, trang thiết bị mà doanh nghiệp đầu tư quá hiện đại, doanh nghiệp chưa có khả năng sử dụng, sửa chữa, không phù hợp với cơ sở vật chất, trang thiết bị hiện có hay quá lạc hậu, sử dụng không hiệu quả. Năng suất dự kiến đặt ra quá cao không thể thực hiện được, phân bổ chi phí, xác định giá thành không hợp lý, sự sẵn có hay khả năng cung cấp các yếu tố đầu vào của sản phẩm... Tất cả sẽ tác động tới kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Thâm định dự án đầu tư về khía cạnh kỹ thuật là một điểm hạn chế vượt quá khả năng của cán bộ tín dụng đo đó đây là một khâu dễ dẫn đến sai lầm.

*Định giá tài sản cầm cố chênh lệch so với giá trị thực tế của nó.* Giá trị của tài sản thế chấp, cầm cố là cơ sở để ngân hàng xác định số tiền cho vay là vật đảm bảo ngân hàng thu hồi vốn đầu tư khi khách hàng mất khả năng trả nợ. Định giá tài sản thế chấp quá cao sẽ dẫn tới quyết định cho vay quá nhiều không phù hợp với khả năng trả nợ của khách hàng. Ngược lại, định giá tài sản quá thấp thì khách hàng không vay được đủ lượng vốn cần thiết cho đầu tư, họ phải đi vay thêm ở ngoài hay dùng vào việc khác dẫn đến việc sử dụng vốn không đúng với mục đích xin vay. Cung cấp thừa hoặc thiếu vốn cho khách hàng đều ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng. Bên cạnh đó, cán bộ tín dụng cũng không thực sự có nhiều kinh nghiệm, chuyên môn trong việc định giá tài sản nên rất dễ sai sót nhất là khi giá trị tài sản lại phụ thuộc vào nhiều yếu tố không định lượng được như tiến bộ khoa học, ý thức bảo quản giữ gìn tài sản của công nhân, cách thức khấu hao...

#### **1.4.3.3.2. Công tác tổ chức ngân hàng**

Tổ chức của ngân hàng cần cụ thể hóa và sắp xếp một cách có khoa học, có tính linh hoạt trên cơ sở tôn trọng các nguyên tắc tín dụng đã quy định cả về huy động vốn lẫn cho vay, quản lý tài sản nợ, tài sản có của ngân hàng. Đây là cơ sở tiến hành nghiệp vụ tín dụng lành mạnh. Do hoạt động tín dụng có khả năng rủi ro lớn hơn tất cả các loại hình kinh doanh khác nên cần có sự phối hợp chặt chẽ, nhịp nhàng giữa các phòng ban, các bộ phận trong ngân hàng cũng như thiết lập quan hệ

---



với các cơ quan tài chính, pháp luật. Thiết lập mối quan hệ này sẽ tạo điều kiện quản lý có hiệu quả các khoản vốn tín dụng, phát hiện và giải quyết kịp thời các khoản tín dụng có vấn đề.

#### **1.4.3.3.3. *Đội ngũ cán bộ tín dụng.***

*Khả năng, trình độ chuyên môn nghiệp vụ, đạo đức của cán bộ tín dụng có ý nghĩa quyết định đến hiệu quả tín dụng nói chung và hoạt động tín dụng trung dài hạn nói riêng.* Cán bộ tín dụng mà không có đạo đức nghề nghiệp, coi tiền ngân hàng như tiền chùa, coi việc cho vay như sự ban phát, làm việc thiếu tinh thần trách nhiệm, cố ý làm trái luật: Cho vay không cần thế chấp, nhận thế chấp không cần kiểm soát... để rồi đến khi vụ việc bị đổ bể thì để lại cho ngân hàng cả một khoản nợ không thu hồi được ảnh hưởng đến uy tín chất lượng hoạt động tín dụng. Trình độ chuyên môn nghiệp vụ cũng quyết định đến dự thành công của công tác tín dụng. Cán bộ tín dụng giỏi về chuyên môn nghiệp vụ, có kỹ năng, kinh nghiệm đánh giá chính xác tính khả thi của dự án, xác định được tính chân thực của các báo cáo tài chính, phát hiện các hành vi cố tình lừa đảo của khách hàng: sửa chữa báo cáo tài chính, lập hồ sơ thế chấp giả, dùng một tài sản thế chấp để đi vay ở nhiều nơi... Từ đó phân tích được khả năng quản lý doanh nghiệp và năng lực thực sự của khách hàng để có quyết định cho vay hay không.

*Ngoài ra, cán bộ tín dụng cần có sự hiểu biết rộng về pháp luật, môi trường kinh tế xã hội, đường lối phát triển của đất nước, của thị trường... dự đoán trước được nhưng biến động có thể xảy ra từ đó tư vấn cho khách hàng xây dựng lại phương án kinh doanh cho phù hợp.* Nghiệp vụ hoạt động ngân hàng càng phát triển đòi hỏi chất lượng nhân sự càng cao để sử dụng các phương tiện, phương pháp làm việc hiện đại thích ứng với sự phát triển không ngừng của xã hội.

Cán bộ tín dụng giỏi về chuyên môn nghiệp vụ, có đạo đức nghề nghiệp và sự hiểu biết rộng chính là cơ sở để nâng cao chất lượng công tác tín dụng trong hoạt động của ngân hàng.

#### **1.4.3.3.4. *Thông tin tín dụng***

Thông tin tín dụng là yếu tố cơ bản trong quản lý tín dụng theo nghĩa rộng. Nhờ có thông tin tín dụng, ngân hàng có thêm cơ sở để đánh giá uy tín, năng lực thực sự

---

của khách hàng. Thông tin tín dụng càng nhanh càng chính xác và toàn diện thì khả năng phòng chống rủi ro trong hoạt động kinh doanh càng tốt. Hiện nay, pháp lệnh kế toán thống kê chưa đủ hiệu lực bắt buộc các doanh nghiệp thực hiện chế độ kế toán thống kê kịp thời. Khi số liệu báo cáo tài chính của doanh nghiệp chưa thực hiện chế độ kiểm toán thì không phản ánh chính xác tình trạng tài chính của doanh nghiệp khi xét duyệt cho vay thậm chí họ còn cố tình đưa ra số liệu sai lệch. Những món vay trên thiếu cơ sở thiếu thông tin sẽ gặp rủi ro. Thông tin tín dụng có thể thu thập được từ rất nhiều nguồn: Từ trung tâm thông tin tín dụng của Ngân hàng nhà nước, từ phòng thông tin tín dụng của các NHTM, qua báo chí, các tổ chức nghề nghiệp... Tương lai với sự phát triển của khoa học kỹ thuật, với sự lớn mạnh trong hoạt động và sự hợp tác mạnh mẽ giữa các ngân hàng thì việc khai thác và xử lý thông tin sẽ đem lại kết quả tích cực đối với các hoạt động tín dụng của ngân hàng.

#### ***1.4.3.3.5. Các yếu tố khác***

Tình hình huy động vốn cũng ảnh hưởng đến chấp lượng tín dụng trung và dài hạn. Vốn huy động trung dài hạn là nguồn chủ yếu để cho vay trung dài hạn. Vốn huy động càng lớn, ngân hàng càng có khả năng cho vay những dự án có quy mô lớn, mở rộng hoạt động thâm định. Nếu ngân hàng sử dụng những nguồn vốn huy động ngắn hạn kỳ hạn mà ngân hàng cho vay đối với khách hàng mà không dự kiến được nguồn vốn bù đắp thì rủi ro thanh khoản sẽ xảy ra. Tương tự như vậy, nếu ngân hàng cho vay dài hạn với lãi suất cố định trong khi lãi suất huy động thường xuyên thay đổi thì tiền thu được từ cho vay có khi không đủ trả lãi tiền gửi cho khách hàng.

Công tác phát triển tiền vay, kiểm soát sau khi cho vay, theo dõi nợ góp phần ngăn chặn, hạn chế khách hàng sử dụng tiền vay sai mục đích, đảm bảo đồng vốn được sử dụng đúng kế hoạch đã định.

---

## **CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN TẠI CHI NHÁNH TECHCOMBANK HẢI PHÒNG**

### **1.1. Khái quát chung về Chi nhánh Techcombank Hải Phòng.**

#### **1.1.1. Sơ lược về quá trình hình thành và phát triển**

Theo giấy phép hoạt động số 0400/NH-GP do thống đốc ngân hàng nhà nước Việt Nam cấp ngày 06/08/1993, giấy phép thành lập số 1534/QD-UB do UBND thành phố Hà Nội cấp ngày 04/09/1993, giấy phép kinh doanh số 055697 do Trọng tài kinh tế Hà Nội (nay là Sở kế hoạch và đầu tư Hà Nội) cấp ngày 07/09/1993 Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương Việt Nam – Techcombank được chính thức thành lập. Đây là một trong những Ngân hàng Thương mại Cổ phần đầu tiên ở Việt Nam được thành lập trong bối cảnh đất nước chuyển sang nền kinh tế thị trường với số vốn điều lệ là 20 tỷ đồng và trụ sở chính ban đầu được đặt tại số 24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Không ngừng lớn mạnh cùng với thời gian, từ năm 1994-1995 Techcombank đã tăng vốn điều lệ lên 51,595 tỷ đồng. Đồng thời thành lập chi nhánh Techcombank Hồ Chí Minh khởi đầu cho quá trình phát triển nhanh chóng.

Năm 1996, Techcombank thành lập tiếp chi nhánh Techcombank Thăng Long cùng phòng giao dịch Nguyễn Chí Thanh Hà Nội, thành lập phòng giao dịch Thắng Lợi trực thuộc Techcombank Hồ Chí Minh và tiếp tục tăng vốn điều lệ lên 70 tỷ đồng.

Năm 1998, Trụ sở chính của Techcombank được chuyển sang toàn nhà Techcombank– 15 Đào Duy Từ, Hà Nội và thành lập chi nhánh Techcombank tại Đà Nẵng. Như vậy, chỉ sau 5 năm hoạt động Techcombank đã nhanh chóng mở rộng thị trường và có mặt tại 3 thành phố lớn của cả nước đó là Hà Nội, Hồ Chí Minh và Đà Nẵng.

Năm 1999, Số vốn điều lệ của Techcombank tăng 80,020 tỷ đồng và khai trương phòng giao dịch số 3 tại phố Khâm Thiên, Hà Nội.

Năm 2000, thành lập phòng giao dịch tại Thái Hà, Hà Nội.

---

Năm 2001, vốn điều lệ tiếp tục tăng lên 102.345 tỷ đồng. Đây cũng là năm đáng nhớ của Techcombank khi ngân hàng triển khai hệ thống phần mềm ngân hàng Globus cho toàn hệ thống Techcombank nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Quan tâm đến nhu cầu của khách hàng, chăm lo tới khách hàng luôn là nhu cầu hàng đầu của Techcombank.

Với những nỗ lực không biết mệt mỏi của tập thể ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ công nhân viên, Techcombank đã chiếm lĩnh được thị trường ngân hàng vốn rất sôi động và nhiều thách thức, thu hút ngày càng nhiều khách hàng trong và ngoài nước. Để mở rộng thị trường, phục vụ nhu cầu giao dịch của khách hàng năm 2002, Techcombank đã thành lập hàng loạt các chi nhánh tại các tỉnh thành phố trong cả nước đó là: chi nhánh Chương Dương và chi nhánh Hoàn Kiếm tại Hà Nội, chi nhánh Thanh Khê tại Đà Nẵng, chi nhánh Tân Bình tại thành phố Hồ Chí Minh, chi nhánh Hải Phòng tại Hải Phòng. Techcombank cũng là ngân hàng thương mại cổ phần có mạng lưới rộng nhất Thủ đô Hà Nội. Mạng lưới bao gồm Hội sở chính và 8 chi nhánh cùng 4 phòng giao dịch tại các thành phố lớn trong cả nước. Cũng trong năm 2002, số vốn điều lệ của ngân hàng tăng lên 104,435 tỷ đồng.

Năm 2003, Techcombank hợp tác với Vietcombank chính thức phát hành thẻ thanh toán F@stAccess-Connect 24. Triển khai thành công hệ thống phần mềm Globus trên toàn hệ thống vào ngày 16/12/2003. Tiến hành xây dựng một biểu tượng mới cho ngân hàng. Đưa chi nhánh Techcombank Chợ lớn vào hoạt động và tăng vốn điều lệ lên 180 tỉ đồng.

Năm 2004, Techcombank khai trương biểu tượng mới của ngân hàng và tăng vốn điều lệ lên 252,255 tỷ đồng.

Năm 2005, Techcombank thành lập các chi nhánh cấp 1 tại Lào Cai, Hưng Yên, Vĩnh Phúc, Bắc Ninh... Đưa vào hoạt động các phòng giao dịch và thời điểm này ngân hàng tăng vốn điều lệ lên 555 tỷ đồng. Ngày 29/9/2005, Ngân hàng khai trương phần mềm chuyên mạch và quản lý thẻ của hãng Compass Plus. Ngày 3/12/2005, ngân hàng nâng cấp hệ thống phần mềm Globus sang phiên bản mới nhảy T24 R5.

---

Năm 2006 là năm Techcombank nhận được rất nhiều các giải thưởng như giải thưởng về thanh toán quốc tế từ Bank of New Yorks, Cúp vàng “Vì sự tiến bộ của xã hội và phát triển bền vững” do Tổng liên đoàn lao động Việt Nam trao, được xếp hạng tín nhiệm do hãng Moody’s công bố. Cũng trong thời gian này Techcombank đã phát hành chứng chỉ tiền gửi Lộc Xuân và hoàn thiện hệ thống siêu tài khoản, ra mắt thẻ quốc tế Techcombank Visa. Vốn điều lệ tăng lên 1500 tỷ đồng.

Năm 2007, Techcombank trở thành ngân hàng cổ phần có mạng lưới chi nhánh lớn thứ 2 tại Việt Nam và nằm trong top 3 ngân hàng thương mại cổ phần về quy mô kinh doanh với tổng tài sản đạt gần 2,5 tỷ USD. Ngân hàng nâng cấp hệ thống corebanking T24R06 và là năm phát triển vượt bậc dịch vụ thẻ với tổng số lượng phát hành đạt trên 200.000 thẻ các loại. Cũng trong thời gian này, một loạt các sản phẩm mới được ra mắt. Techcombank trở thành ngân hàng đầu tiên và duy nhất được Financial Insights công nhận thành tựu về ứng dụng công nghệ đi đầu trong giải pháp phát triển thị trường.

Năm 2008, Techcombank triển khai máy gửi tiền tự động ADM và hàng loạt các dự án hiện đại hóa công nghệ. Ra mắt thẻ tín dụng Techcombank Visa Credit, thẻ đồng thương hiệu Techcombank – Vietnam Airlines – Visa. Đồng thời, ngân hàng tăng tỷ lệ sở hữu của đối tác chiến lược HSBC từ 15% lên 20% và tăng vốn điều lệ lên 3.165 tỷ đồng.

Năm 2009, Techcombank ra mắt sản phẩm “tiết kiệm online” giàu tính công nghệ và lập tức thu hút được hơn 2000 khách hàng chỉ sau 3 tháng. TCB trở thành ngân hàng hàng đầu trong nhóm các ngân hàng thương mại cổ phần về hiệu quả kinh doanh với chỉ số ROA và ROE cao nhất. TCB nhận được nhiều giải thưởng danh giá trong thời gian này và tăng vốn điều lệ lên 5.400 tỷ đồng.

Năm 2010, Techcombank mở thêm 94 chi nhánh và phòng giao dịch, trở thành ngân hàng tốc độ phát triển mạng lưới nhanh nhất thị trường, trong khi vẫn tiếp tục dẫn đầu thị trường về chỉ số ROA và ROE, tiến lên vị trí thứ 2 trong khối về tổng tài sản. Cũng trong năm này, Techcombank được trao giải thưởng “Ngân hàng tốt

---

nhất 2010 tại Việt Nam” bởi tạp chí Euromoney. Ngân hàng tăng vốn điều lệ lên 6.932 tỷ đồng.

Năm 2011 nối tiếp là 8 giải thưởng quốc tế uy tín, trong đó có sự kiện là ngân hàng Việt Nam đầu tiên đạt trọn 3 giải thưởng quan trọng của Finance Asia.

Quá trình hình thành và phát triển của ngân hàng Techcombank tuy gặp rất nhiều khó khăn trở ngại nhưng đã đạt được nhiều thành tựu to lớn. Cùng với sự phát triển đó, ngày 24/4/2002 Techcombank Hải Phòng được thành lập tại địa chỉ số 5 Lý Tự Trọng – Hồng Bàng – Hải Phòng. Tính đến ngày 31/6/2009 Techcombank có 5 phòng giao dịch trực thuộc gồm: phòng giao dịch Ngô Quyền, Kiến An, Văn Cao, Tô Hiệu, Thủy Nguyên. Số lượng cán bộ công nhân viên hiện này là 63 người. Tính đến hết tháng 6/2009, tổng tài sản của Techcombank Hải Phòng đạt 2.482 tỷ đồng, huy động đạt 2.294 tỷ đồng, cho vay đạt 754 tỷ đồng. Hiện nay, tập thể lãnh đạo và cán bộ nhân viên Techcombank Hải Phòng đang phấn đấu nỗ lực, làm việc không mệt mỏi nhằm duy trì sự ổn định của ngân hàng, khách hàng, góp phần thực hiện tốt chính sách tiền tệ kiểm soát lạm phát, ổn định giá trị đồng tiền và duy trì sự tăng trưởng kinh tế. Với những mục tiêu và kế hoạch đã đề ra trong năm 2009, Techcombank Hải Phòng đang vươn lên trở thành một địa chỉ uy tín, tin cậy của người dân và doanh nghiệp tại địa bàn kinh tế trọng điểm của cả nước.

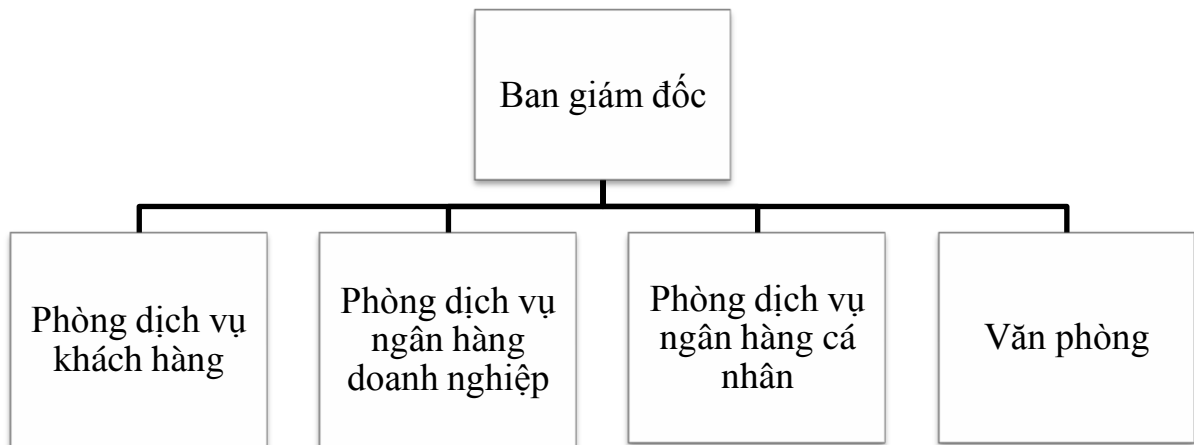
## **1.1.2. Cơ cấu tổ chức hoạt động, chức năng nhiệm vụ của các bộ phận.**

### ***1.1.2.1. Cơ cấu tổ chức hoạt động.***

Tính đến hết tháng 12/2011, chi nhánh ngân hàng Techcombank Hải Phòng có 63 người trong đó 80% nhân viên tốt nghiệp cao đẳng, đại học chuyên ngành kinh tế, 20% nhân viên tốt nghiệp đại học chuyên ngành kỹ thuật. Nhân viên tại đây đa số là những người trẻ, năng động trong đó độ tuổi từ 24-35 tuổi chiếm 90% đây chính là ưu điểm trong nhân sự Techcombank .

---

## Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức tại chi nhánh Techcombank Hải Phòng



(Nguồn: Quyết định của TGD Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam)

### 1.1.2.2. Chức năng nhiệm vụ của các bộ phận.

- *Ban giám đốc:*

- + Xem xét, quyết định và phê duyệt các khoản cấp tín dụng ngắn hạn, trung hạn, bảo lãnh... trong phạm vi được ủy quyền.

- + Phụ trách công tác xử lý nợ xấu và nợ có dấu hiệu xấu, công tác kiểm soát nội bộ tại chi nhánh.

- + Phụ trách giao dịch vốn liên ngân hàng, vốn giao dịch nội bộ, công tác thanh toán quốc tế.

- + Chịu trách nhiệm chính về quản lý, giải quyết các công việc phát sinh hàng ngày liên quan đến hoạt động của chi nhánh.

- *Văn phòng:*

- + Trực điện thoại, thu xếp lịch làm việc của các thành viên, thu xếp việc đón tiếp khách của giám đốc chi nhánh.

- + Soạn thảo thư đối nội, đối ngoại.

- + Làm thư ký trong các phiên họp, trong cuộc thương thảo đối nội đối ngoại.

- + Giúp giám đốc chi nhánh trong việc thiết lập và duy trì các quan hệ đối ngoại với cá tổ chức đơn vị liên quan.

- + Thực hiện các công việc khác theo sự phân công của giám đốc chi nhánh và các cán bộ phụ trách văn phòng.

---

- *Phòng dịch vụ khách hàng:*

- Chức năng:

- + Tổ chức thực hiện, kiểm soát và quản lý công tác hạch toán kế toán tại chi nhánh.

- + Tổ chức thực hiện, kiểm soát và quản lý các hoạt động thanh toán tại chi nhánh.

- + Tổ chức thực hiện, kiểm soát và quản lý công tác kho quỹ tại chi nhánh.

- + Thực hiện các giao dịch trực tiếp với khách hàng, tiến hành tư vấn và cung cấp các dịch vụ và sản phẩm của ngân hàng tới khách hàng.

- Nhiệm vụ:

- + Cung cấp dịch vụ cho khách hàng, bảo đảm chất lượng dịch vụ và hình ảnh Techcombank tốt nhất trong mắt khách hàng, tận dụng các cơ hội bán chéo trực tiếp, giới thiệu các cơ hội bán chéo cho các bộ phận liên quan trong ngân hàng.

- + Lập các chứng từ về kế toán, kho quỹ phát sinh tại chi nhánh.

- + Tổ chức hạch toán các giao dịch trên tài khoản của khách hàng tại chi nhánh

- + Thực hiện các giao dịch tiết kiệm, các nghiệp vụ giao dịch Western Union, các giao dịch về thẻ, các giao dịch thanh toán, chuyển tiền trong nước.

- + Thực hiện hạch toán các giao dịch ngoại bảng tại chi nhánh.

- + Thực hiện việc quản lý các hoạt động thu chi tiền mặt, quản lý các giấy tờ có giá, hồ sơ tài sản thế chấp và các tài sản đang lưu giữ trong kho quỹ.

- + Thực hiện việc vận chuyển tiền, nộp tiền theo sự điều hành của ban giám đốc chi nhánh.

- + Thực hiện việc quản lý và đảm bảo an toàn kho quỹ.

- + Thực hiện việc quản lý, lưu trữ chứng từ, sổ sách, hồ sơ, số liệu về công tác kế toán và kho quỹ của chi nhánh và các đơn vị trực thuộc.

- + Thực hiện việc kiểm soát và quản lý các nghiệp vụ trong phạm vi cấp phòng theo quy chế, quy trình nghiệp vụ của Techcombank.

- + Giao dịch trực tiếp với khách hàng để: Tiếp nhận thông tin từ khách hàng, hướng dẫn thủ tục nghiệp vụ và tiếp thị, cung cấp số liệu theo yêu cầu của khách

---



hàng đúng quy định, giải đáp thắc mắc trong phạm vi quyền hạn, thực hiện tra soát giao dịch...

+ Là đầu mối đón và giới thiệu đến phòng ban chức năng của chi nhánh hoặc các đơn vị trong hệ thống Techcombank những khách hàng là thể nhân có nhu cầu giao dịch với Techcombank.

+ Thực hiện phối hợp nghiệp vụ đối với các phòng ban nghiệp vụ và các đơn vị khác theo đúng quy chế, quy trình của Techcombank.

+ Thực hiện việc cung cấp báo cáo theo quy định và yêu cầu của cấp lãnh đạo có thẩm quyền.

+ Đề xuất, tham mưu cho ban giám đốc chi nhánh về nghiệp vụ kế toán giao dịch, kho quỹ.

+ Thực hiện các công việc khác theo yêu cầu của ban giám đốc chi nhánh.

• *Phòng dịch vụ ngân hàng doanh nghiệp:*

+ Phòng dịch vụ ngân hàng doanh nghiệp có trách nhiệm tổ chức và thực hiện các hoạt động tiếp thị các sản phẩm tín dụng, bảo lãnh, thanh toán quốc tế với khách hàng, đồng thời thực hiện công tác điều tra thị trường về nhu cầu sản phẩm dịch vụ ngân hàng đối với nhóm khách hàng này.

+ Phòng dịch vụ ngân hàng doanh nghiệp có trách nhiệm nghiên cứu, xem xét, thẩm tra đề trình cấp có thẩm quyền quyết định:

○ Cho vay ngắn hạn để bổ sung vốn lưu động, hỗ trợ xuất khẩu, các nhu cầu khác.

○ Cho vay trung dài hạn để đổi mới thiết bị, máy móc, cải tạo, xây mới cơ sở sản xuất... nhằm nâng cao năng lực sản xuất kinh doanh.

○ Thực hiện các khoản bảo lãnh cho khách hàng.

○ Kết hợp cùng ban Kiểm soát hỗ trợ kinh doanh chi nhánh thực hiện các nghiệp vụ về thanh toán quốc tế.

○ Thực hiện các công việc khác theo chỉ đạo của Ban giám đốc chi nhánh.

• *Phòng dịch vụ ngân hàng cá nhân:*

+ Chịu trách nhiệm chính trong việc tiếp thị khách hàng và là đầu mối thực hiện các dịch vụ đối với khách hàng tại chi nhánh, gồm:

---

- Các hoạt động tín dụng, bảo lãnh.
  - Các dịch vụ phát triển thẻ, phát triển đại lý chấp nhận thẻ.
  - Tiếp thị các dịch vụ chuyển tiền trong và ngoài nước.
  - Các dịch vụ bán lẻ khác.
  - Tổ chức và thực hiện các chương trình bán lẻ tại chi nhánh.
- + Phối hợp với các Phòng, Ban liên quan tại Hội sở và các Khối/Chi nhánh/Trung tâm trong công tác nghiên cứu thị trường và phát triển các sản phẩm mới về dịch vụ ngân hàng cá nhân của Techcombank.
- + Tham mưu cho Ban lãnh đạo trong việc xây dựng và phát triển hệ thống các dịch vụ ngân hàng cá nhân tại chi nhánh.
- + Thực hiện các chức năng khác theo yêu cầu của ban lãnh đạo

### **1.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Techcombank Hải Phòng giai đoạn 2009-2011.**

#### ***1.1.3.1. Hoạt động huy động vốn.***

Nghiệp vụ huy động vốn là một trong những nghiệp vụ quan trọng của ngân hàng thương mại, huy động vốn càng nhiều thì ngân hàng càng có khả năng mạnh trong hoạt động tín dụng, nhất là thực hiện chức năng tạo tiền. Đặc biệt việc thu hút được nguồn vốn đầu vào với lãi suất thấp sẽ càng tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng trong các hoạt động sử dụng vốn tín dụng, làm tăng thêm lợi nhuận của ngân hàng, đồng nghĩa với việc nâng cao chất lượng tín dụng của ngân hàng. Nhận thức rõ vai trò quan trọng đó ngân hàng đã rất chú trọng, và dùng nhiều hình thức khác nhau như: tuyên truyền quảng bá hình ảnh của ngân hàng, áp dụng nhiều mức lãi suất hấp dẫn, cam kết trả đúng hạn... để có thể huy động được một cách tối đa các nguồn vốn nhàn rỗi. Mặc dù chịu ảnh hưởng nặng nề của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu nhưng Chi nhánh Techcombank Hải Phòng đã xuất sắc hoàn thành chỉ tiêu về huy động vốn thể hiện qua bảng số liệu sau:

**Bảng 2.2: Kết quả huy động vốn từ năm 2009-2011***Đơn vị: Triệu VNĐ*

Năm	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %
<b>Tổng nguồn vốn huy động</b>	<b>1.587.629</b>	<b>100</b>	<b>1.635.441</b>	<b>100</b>	<b>1.725.045</b>	<b>100</b>
<b>1. Theo thành phần kinh tế</b>						
Tiền gửi dân cư	1.206.375	75,99	1.175.532	71,88	1.214.752	70,42
Tiền gửi TCTD	219.456	13,82	309.456	18,92	350.432	20,31
Tiền gửi TCKT	161.798	10,19	150.453	9,2	159.861	9,27
<b>2. Theo kỳ hạn</b>						
Ngắn hạn	735.568	46,33	734.759	44,93	781.453	45,3
Trung dài hạn	852.061	53,67	900.682	55,07	943.592	54,7
<b>3. Theo loại tiền</b>						
Tiền VNĐ	1.309.579	82,49	1.474.428	90,15	1.526.468	88,49
Ngoại tệ quy đổi	278.050	17,51	161.013	9,85	198.577	11,51

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của CN Techcombank Hải Phòng năm 2009-2011)

Qua bảng số liệu trên ta thấy hoạt động huy động vốn của CN Techcombank Hải Phòng có tốc độ tăng trưởng cao qua các năm. Do ngân hàng đã tạo được uy tín trên thị trường bằng những trang thiết bị hiện đại, phong cách phục vụ nhiệt tình... nên đã thu hút được nguồn vốn huy động từ nhiều thành phần kinh tế. Năm 2010 tổng huy động đạt 1.635.441 Trđ tăng 3,03% so với năm 2009. Năm 2011 tổng huy động đạt 1.725.045 Trđ tăng 5,48% so với năm 2010.

Nguồn vốn huy động từ tiền gửi của khách hàng đến ngân hàng tuy có giảm về tỷ trọng (năm 2009 chiếm 75,99%, năm 2010 chiếm 71,88%, năm 2011 chiếm 70,42%) nhưng tổng số tiền vẫn ngày càng tăng và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng. Bên cạnh đó là sự tăng trưởng trong huy động vốn của tổ chức tín dụng và các tổ chức kinh tế. Có được thành quả này chi nhánh đã có những cố gắng không nhỏ trong từng bước thay đổi phong cách giao dịch với khách hàng, đồng thời dùng nhiều biện pháp, như áp dụng nhiều thể thức tiết kiệm (Tiết kiệm bậc

thang lũy tiền theo số dư tiền gửi, theo thời gian gửi, Tiết kiệm gửi góp, Tiết kiệm dự thưởng), tăng cường quảng cáo, tiếp thị...

Phân theo kì hạn, thì chi nhánh hoạt động với cơ cấu hợp lý. Khi mà nguồn vốn từ Trung và Dài hạn chiếm hơn 50%. Đây là một kết cấu rất tốt giúp ngân hàng có được nguồn tiền để quay vòng trong hoạt động tín dụng trung dài hạn, ngân hàng cần phát huy và duy trì kết cấu này. Nắm bắt được nhu cầu của các đơn vị trong thời gian nhạy cảm cần chu chuyển vốn nhanh, nguồn tiền huy động thời hạn ngắn cũng được chi nhánh chú trọng và đạt được những bước tăng trưởng tốt.

#### ***1.1.3.2. Hoạt động tín dụng***

Như chúng ta đã biết hoạt động cho vay của ngân hàng ở Việt Nam hiện nay là một trong những nghiệp vụ hoạt động chính của ngân hàng. Một trong những chỉ tiêu quan trọng đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh cũng như lợi nhuận của ngân hàng đó là tổng dư nợ chứ không phải là doanh số cho vay. Sử dụng hợp lý nguồn vốn huy động cũng như áp dụng các chính sách cho vay hợp lý. Ngân hàng sẽ đáp ứng một cách có hiệu quả nhất nguồn vốn đó tới khách hàng, tạo thêm nhiều uy tín cũng như niềm tin với khách hàng. Sau đây là kết quả hoạt động cho vay tại Chi nhánh Techcombank Hải Phòng.

---

**Bảng 2.3: Kết quả hoạt động tín dụng từ năm 2009-2011***Đơn vị: Triệu VNĐ*

Năm Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>1.058.740</b>	<b>100</b>	<b>1.090.417</b>	<b>100</b>	<b>1.187.104</b>	<b>100</b>
<b>1. Dư nợ theo thời gian</b>						
Ngắn hạn	470.481	44,44	477.432	43,78	489.975	41,27
Trung và dài hạn	588.259	55,56	612.985	56,22	697.129	58,73
<b>2. Dư nợ theo thành phần KT</b>						
DN quốc doanh	309.782	29,26	311.751	28,59	337.456	28,43
DN ngoài quốc doanh	748.958	70,74	778.666	71,41	849.648	71,57
<b>3. Dư nợ theo tiền tệ</b>						
Dư nợ theo VNĐ	991.256	93,63	981.821	90,04	1.009.238	85,02
Dư nợ theo ngoại tệ quy đổi	67.484	6,37	108.596	9,6	177.866	14,98

*(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của CN Techcombank Hải Phòng năm 2009-2011)*

Căn cứ vào bảng số liệu trên ta thấy, năm 2010 do thắt chặt hoạt động cho vay bằng cách áp dụng hạn mức tín dụng đối với chi nhánh, nâng cao chất lượng tín dụng bằng cách sàng lọc khách hàng tốt, từ chối nhu cầu tín dụng của các khách hàng không đáp ứng đủ tiêu chuẩn về tín dụng hoặc đáp ứng ở mức thấp, tạm dừng cho vay đối với khách hàng liên quan đến lĩnh vực rủi ro trong những tháng đầu năm nên tổng dư nợ tín dụng của chi nhánh đến 31/12/2010 chỉ tăng nhẹ 2,99 %. Đến năm 2011, do tình hình tài chính đang trên đà phục hồi cùng với sự năng động của ngân hàng tổng dư nợ tín dụng tăng hơn so với năm 2010 là 8,87%.

Trong các năm, tính theo loại hình cho vay thì cho vay ngắn hạn và trung và dài hạn hiện đang có tỉ lệ xấp xỉ tương đương nhau, còn cho vay theo tiền tệ thì cho vay bằng VNĐ chiếm tỷ lệ cao so với cho vay bằng ngoại tệ.

Techcombank Việt Nam là một Ngân hàng thương mại cổ phần chính vì vậy khách hàng đối tượng chủ yếu đó là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Hiện nay đây là một trong những thành phần kinh tế đang phát triển rất mạnh mẽ đóng góp và có vai trò to lớn đối với nền kinh tế Việt Nam hiện nay. Chính vì vậy chúng ta có thể thấy tỉ lệ dư nợ của DN ngoài quốc doanh chiếm tỷ lệ lớn trong tổng dư nợ. Tăng đều qua các năm 70,74 % năm 2009 lên 71,41 % năm 2010 và 71,57 % năm 2011. Đặc biệt là sau cơn dư chấn của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu thì nhu cầu vay vốn để tái sản xuất hàng hoá của các doanh nghiệp này sẽ tăng mạnh. Chính vì vậy trong các năm tới Ngân hàng cần chú ý sử dụng nguồn vốn cùng với các chính sách hợp lý để giúp các doanh nghiệp đứng vững cũng như làm ăn hiệu quả, đóng góp vào sự phát triển của nền kinh tế nước nhà.

### **1.1.3.3. Kết quả hoạt động kinh doanh**

Với những nỗ lực mà chi nhánh Techcombank Hải Phòng đã thực hiện, tình hình kinh doanh của chi nhánh được thể hiện qua bảng sau:

**Bảng 2.4: Kết quả tình hình hoạt động kinh doanh năm 2009-2010**

*Đơn vị: Triệu VNĐ*

<b>Năm</b> <b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2009</b>	<b>Năm 2010</b>	<b>Năm 2011</b>
Tổng thu từ lãi	2.946.782	3.678.125	4.029.348
Tổng chi từ lãi	1.956.776	2.135.624	2.985.346
Chênh lệch thu chi	990.006	1.542.501	1.044.002

*(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của CN Techcombank Hải Phòng năm 2009-2011)*

Nhìn chung trong ba năm qua, mặc dù còn gặp một số khó khăn nhất định nhưng kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Techcombank Hải Phòng vẫn tiếp tục tăng trưởng tốt, an toàn, hiệu quả, có lãi. Thể hiện ở chỗ nguồn vốn ổn định, dư nợ đạt mức cho phép, quỹ tiền lương tăng đều qua các năm. Tuy nhiên qua bảng số liệu trên chúng ta có thể thấy chênh lệch thu chi năm 2010 đã tụt giảm

rỏ nét từ 1.542.501 tỉ xuống còn 1.044.002 tỉ năm 2011. Điều này là do những tác động khách quan từ nền kinh tế đất nước, thị trường tài chính gặp khó khăn và ảnh hưởng của suy thoái kinh tế toàn cầu. Bên cạnh đó Ngân hàng đã phải sử dụng nhiều biện pháp thu hút nguồn vốn như tiếp tục nâng lãi suất huy động để có thể cạnh tranh với các Ngân hàng khác trên cùng địa bàn. Mặt khác Ngân hàng cũng phải trích lập nhiều các khoản dự phòng rủi ro trong tình hình kinh tế biến động. Đó là lí do tại sao tổng chi của Ngân hàng trong năm 2011 tăng nhiều dẫn đến giảm chênh lệch thu chi. Chúng ta cùng hi vọng trong năm tới, cùng với sự hồi phục của nền kinh tế nói chung, Ngân hàng sẽ có những định hướng tốt để có thể phát triển vững chắc, là tổ chức tín dụng uy tín của mọi tổ chức cũng như cá nhân trong và ngoài nước.

#### **1.1.4. Những thuận lợi và khó khăn.**

##### ***1.1.4.1. Những thuận lợi:***

- Nhân tố khách quan:
    - Techcombank ra đời vào năm 1993 khi loại hình ngân hàng thương mại cổ phần đã ít nhiều quen thuộc với đại bộ phận dân cư do đó Techcombank có cơ hội để phát triển, khai thác các hoạt động tiếp thị khách hàng, thu hút khách hàng.
    - Có sự thỏa thuận của ngân hàng nhà nước và IMF, WB về việc cơ cấu lại hệ thống ngân hàng thương mại cổ phần, số lượng ngân hàng thương mại cổ phần có xu hướng giảm, một vài ngân hàng cổ phần gặp khó khăn nên phải giải quyết vấn đề nội bộ, ít hướng tới mở rộng thị trường, các văn phòng đại diện của nước ngoài gặp khó khăn với chính quyền sở tại nên thận trọng hơn trong việc mở rộng kinh doanh ở Việt Nam.
    - Chính phủ và NHNN đã ban hành pháp lệnh về thương phiếu, những quy định về cho vay, kinh doanh ngoại tệ... để tạo môi trường pháp lý linh hoạt cho hoạt động của các ngân hàng thương mại. Với những cơ sở pháp lý cụ thể và linh hoạt đó, Techcombank có thể dễ dàng hơn trong quan hệ với các đối tác nước ngoài và xử lý các tình huống rắc rối có thể gặp phải trong kinh doanh.
    - Nền kinh tế Việt Nam đang có những bước chuyển biến tích cực, số lượng các dự án tăng lên tạo cơ hội cho các ngân hàng tăng số dư nợ tín dụng.
-

- Quy mô thị trường tài chính đang được phát triển theo chiều sâu với việc các dịch vụ ngân hàng ngày càng trở nên quen thuộc, cần thiết với dân chúng và toàn xã hội.

- Các dòng vốn đầu tư dài hạn của nước ngoài đặc biệt là dòng vốn tư nhân đang tăng trưởng mạnh mẽ.

- Nhân tố chủ quan:

- Hiện nay, Techcombank là ngân hàng đại chúng với số vốn điều lệ đạt 6932 tỷ đồng với số lượng cổ đông đạt 1950 cổ đông. Trong những năm qua Techcombank luôn phát triển nhanh, mạnh và có tính chiến lược lâu dài với mục tiêu trở thành “Ngân hàng tốt nhất và doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam”.

- Techcombank có lợi thế về địa bàn hoạt động đó là những chi nhánh và phòng giao dịch được rải khắp trên các miền đất nước.

- Lợi thế về cơ cấu khách hàng: tương ứng với phạm vi hoạt động, khách hàng của Techcombank bao gồm đủ các thành phần kinh tế như doanh nghiệp nhà nước, công ty cổ phần, công ty TNHH, doanh nghiệp tư nhân, hợp tác xã và cá nhân. Vì vậy Techcombank có điều kiện thuận lợi trong việc huy động vốn và mở rộng các hình thức dịch vụ phụ trợ cho những dịch vụ chính để phục vụ đông đảo khách hàng.

- Lợi thế về nhân sự: Techcombank có đội ngũ cán bộ nhân viên chuyên nghiệp, năng động tạo thành nguồn lực quan trọng thúc đẩy và phát triển mạnh mẽ hoạt động kinh doanh ngân hàng theo tiêu chuẩn quốc tế. Một số các thành viên trong hội đồng quản trị đều tốt nghiệp một trường đại học thuộc chuyên ngành kỹ thuật sau đó mới học tiếp về nghiệp vụ ngân hàng, còn lại đa số cán bộ Techcombank được đào tạo chính quy chuyên ngành kinh tế, ngân hàng. Hơn nữa đa phần cán bộ nhân viên Techcombank là những người trẻ năng động sẵn sàng đảm nhận mọi việc được giao và có tinh thần trách nhiệm cao để hoàn thành những công việc đó. Sự trẻ trung mang lại cho đội ngũ cán bộ tính sáng tạo trong công tác cũng như cho họ điều kiện tiếp thu công nghệ mới, góp phần hiện đại hóa quy trình nghiệp vụ của Techcombank.

---



- Lợi thế về cơ cấu tổ chức: Techcombank là ngân hàng cổ phần hoạt động theo mô hình quản lý tập trung có phân cấp đến các chi nhánh, các phòng giao dịch với bộ máy quản lý gọn nhẹ, trực tiếp gồm: Đại hội cổ đông, Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban điều hành, các phòng ban, chi nhánh trực tiếp, thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh trong phạm vi thẩm quyền do tổng giám đốc giao. Ngoài ra, Techcombank có các cổ đông chính, cổ đông chiến lược (như công ty cổ phần tập đoàn Masan, Ngân hàng HSBC...) cùng với sự tư vấn của tổ chức tư vấn quốc tế hàng đầu Mackenzey đã tạo nền tảng vững chắc và hỗ trợ hữu hiệu để thực hiện thành công chiến lược phát triển ngân hàng.

- Lợi thế về công nghệ: Techcombank phát triển và ứng dụng nhiều công nghệ phần mềm cao như phần mềm Globus và rất nhiều các sản phẩm nhằm huy động vốn và cho vay khác thu hút và đáp ứng được cho các nhu cầu của khách hàng.

#### **1.1.4.2. Những khó khăn:**

- Sức ép về tỷ lệ vốn an toàn tối thiểu là 9% theo quy định Điều 4 Thông tư số 13/2010/TT-NHNN làm giảm phần nào sự tăng trưởng về tài sản của Techcombank.

- Sức ép cạnh tranh ngày càng lớn từ các ngân hàng khác cũng đang trong quá trình cơ cấu mạnh mẽ, thực hiện những chương trình nâng cấp hiện đại hóa toàn diện.

- Sự hội nhập quốc tế nhanh chóng gây áp lực cạnh tranh cho các ngân hàng trong nước do sự tràn vào của ngân hàng nước ngoài, các ngân hàng nước ngoài ngày càng mở rộng phạm vi hoạt động theo chính sách tự do hóa dần dần khu vực tài chính theo các cam kết quốc tế của Việt Nam. Các tổ chức tài chính mới đang được hình thành tham gia chia sẻ thị trường ngày càng nhiều.

- Thị trường chứng khoán ngày càng phát triển, tạo thêm một kênh huy động vốn lớn, cạnh tranh mạnh mẽ với các ngân hàng thương mại. Sự đan chéo các sản phẩm ngân hàng, tài chính tiền tệ, đầu tư và bảo hiểm đang được mở rộng phạm vi và quy mô cạnh tranh lên rất nhiều lần.

---

- Cạnh tranh mạnh mẽ trên thị trường lao động nên khó khăn trong việc thu hút và giữ những người có năng lực, trình độ cao, yếu tố chính đảm bảo cho ngân hàng có được thế cạnh tranh lâu dài.

## **1.2. Thực trạng và chất lượng tín dụng trung dài hạn tại CN Techcombank Hải Phòng.**

### **1.2.1. Thực trạng tín dụng trung dài hạn tại CN Techcombank Hải Phòng.**

Mở rộng đầu tư trung - dài hạn có chọn lọc, Chi nhánh Techcombank Hải Phòng thực sự đóng góp phần không nhỏ trong đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm... giúp các doanh nghiệp kinh doanh theo hướng hiện đại hoá công nghiệp hoá, tiến kịp với sự phát triển nhanh chóng của nền kinh tế trên thế giới. Đối với tín dụng trung và dài hạn: Ngân hàng luôn xác định lấy khách hàng làm trung tâm, coi hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng là hiệu quả của các khoản tín dụng ngân hàng. Trên quan điểm đó, ngân hàng đã tích cực đa phương hoá khách hàng, trên cơ sở duy trì và phát triển khách hàng truyền thống, đồng thời mở rộng khách hàng mới một cách có chọn lọc.

Năm 2011, nhờ có nhiều chính sách áp dụng thúc đẩy hoạt động cho vay nên tổng doanh số cho vay tăng nhiều so với năm 2010 và được thể hiện qua bảng số liệu sau:

---

**Bảng 2.5: Cơ cấu cho vay theo thời hạn***Đơn vị: Triệu đồng*

Năm	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %
<b>1. Tổng dư nợ</b>	<b>1.058.740</b>	<b>100</b>	<b>1.090.417</b>	<b>100</b>	<b>1.187.104</b>	<b>100</b>
Dư nợ ngắn hạn	470.481	44,44	477.432	43,78	489.975	41,27
Dư nợ trung dài hạn	588.259	55,56	612.985	56,22	697.129	58,73
<b>2. Tổng doanh số thu nợ</b>	<b>1.200.031</b>	<b>100</b>	<b>1.430.854</b>	<b>100</b>	<b>1.731.159</b>	<b>100</b>
Thu nợ ngắn hạn	590.835	49,23	573.495	40,08	666.924	38,52
Thu nợ trung dài hạn	609.196	50,77	857.359	59,92	1.064.235	61,48
<b>3. Tổng doanh số cho vay</b>	<b>1.260.451</b>	<b>100</b>	<b>1.461.933</b>	<b>100</b>	<b>1.831.396</b>	<b>100</b>
Cho vay ngắn hạn	476.953	37,84	580.795	39,73	678.943	37,07
Cho vay trung dài hạn	783.498	62,16	881.138	60,27	1.152.453	62,93

*(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của CN Techcombank Hải Phòng năm 2009-2011)*

Nhìn vào bảng ta thấy tỷ trọng dư nợ tín dụng trung và dài hạn qua các năm có sự tăng đều đặn cả về số tuyệt đối và số tương đối. Điềm lại tình hình dư nợ qua các năm gần đây ta có thể thấy như sau:

- + Năm 2009 dư nợ tín dụng trung dài hạn là 588.259 trđ chiếm 55,56%
- + Năm 2010 dư nợ tín dụng trung dài hạn là 612.985 trđ chiếm 56,22%
- + Năm 2011 dư nợ tín dụng trung dài hạn là 697.129 trđ chiếm 58,73%

Thông qua con số này ta thấy được sự phát triển mạnh mẽ của ngân hàng đối với tín dụng nói chung và đặc biệt tín dụng trung dài hạn nói riêng.

Bên cạnh đó, doanh số thu nợ năm 2010 tăng so với năm 2009 là 230.823 trđ, đạt tỷ lệ tăng trưởng là 19,23%, năm 2011 tăng so với năm 2010 tăng 20,99%. Trong đó doanh số thu nợ trung dài hạn tăng vượt bậc so với doanh số thu nợ tín dụng ngắn hạn.

Tổng doanh số cho vay đến ngày 31/12/2011 là 1.831.396 trđ, tăng 369.463 trđ so với năm 2010. Trong đó, cho vay trung và dài hạn năm 2011 tăng 30,79% so với năm 2010, cho vay trung dài hạn năm 2010 tăng 12,46% so với năm 2009.

Điều đó chứng tỏ đã có rất nhiều dự án khả thi của các doanh nghiệp được ngân hàng cấp vốn cho vay, mức độ phát triển nghiệp vụ ngày càng được nâng cao, mối quan hệ giữa khách hàng với ngân hàng là tốt, uy tín ngân hàng được nâng cao. Đây là một dấu hiệu rất tốt của nền kinh tế đang trên đà hồi phục sau khủng hoảng kinh tế.

**Bảng 2.6: Cơ cấu cho vay trung dài hạn theo thành phần kinh tế**

*Đơn vị: Triệu đồng*

Năm	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %
<b>1. Doanh số cho vay</b>	<b>783.498</b>	<b>100</b>	<b>881.138</b>	<b>100</b>	<b>1.152.453</b>	<b>100</b>
DN ngoài quốc doanh	621.470	79,32	654.156	74,24	878.514	76,23
DN quốc doanh	162.028	20,68	226.982	25,76	273.939	23,77
<b>2. Doanh số thu nợ</b>	<b>609.196</b>	<b>100</b>	<b>857.359</b>	<b>100</b>	<b>1.064.235</b>	<b>100</b>
DN ngoài quốc doanh	524.639	86,12	683.401	79,71	863.414	81,13
DN quốc doanh	84.557	13,88	173.958	20,29	200.821	18,87
<b>3. Dư nợ</b>	<b>588.259</b>	<b>100</b>	<b>612.985</b>	<b>100</b>	<b>697.129</b>	<b>100</b>
DN ngoài quốc doanh	430.253	73,14	439.142	71,64	492.103	70,59
DN quốc doanh	158.006	26,86	173.843	28,36	205.026	29,41

*(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của CN Techcombank Hải Phòng năm 2009-2011)*

Do Chi nhánh Techcombank Hải Phòng tích cực tìm kiếm khách hàng nên doanh số cho vay tăng mặc dù nền kinh tế đang trong bất ổn khó khăn. Trong đó, đáng lưu ý là doanh số cho vay của DN ngoài quốc doanh năm 2009 chiếm tỷ trọng là 79,32% và tỷ trọng này ngày càng tăng trong các năm tiếp theo. Năm 2011 doanh số cho vay đối với DN ngoài quốc doanh tăng 224.358 trđ so với năm 2010, năm 2010 doanh số cho vay của loại hình doanh nghiệp này cũng tăng 32.686 trđ.

Qua đó ta thấy DN ngoài quốc doanh là một trong những thành phần kinh tế quan trọng trong nền kinh tế hiện nay.

Doanh số thu nợ cũng tăng qua các năm trong đó doanh số thu nợ của DN ngoài quốc doanh năm 2011 so với năm 2010 tăng khá nhiều là 180.013 trđ, còn với DN quốc doanh năm 2011 so với năm 2010 cũng tăng 26.863 trđ nhưng tỷ trọng thu nợ giảm từ 20,29% xuống còn 18,87%

Về cơ cấu dư nợ DN ngoài quốc doanh vẫn chiếm ưu thế với tỷ lệ năm 2009 chiếm 73,14%, năm 2010 chiếm 71,64%, năm 2011 chiếm 70,59% tăng vượt trội so với DN quốc doanh.

Theo phân tích nói ở trên thì vốn cho vay tập trung chủ yếu vào DN ngoài quốc doanh trong cả tín dụng ngắn hạn lẫn trung và dài hạn. Đặc biệt đối với trung và dài hạn thì ngày càng trở nên rõ nét hơn, tăng đều qua các năm. Bên cạnh đó cũng có thể thấy ngân hàng cùng với những hoạt động của mình đang ngày càng có hiệu quả, có uy tín tốt. Nên DN ngoài quốc doanh đang có xu hướng tăng mạnh, ngày càng tìm đến Ngân hàng thương mại nhiều hơn.

---

**Bảng 2.7: Cơ cấu cho vay trung dài hạn theo ngành kinh tế***Đơn vị: Triệu đồng*

Năm	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %
Nông, lâm nghiệp	72.415	12,31	92.438	15,08	84.771	12,16
Thương mại, SX, chế biến	212.656	36,15	235.448	38,41	257.241	36,90
Xây dựng	30.119	5,12	40.089	6,54	47.823	6,86
Kho bãi vận tải, thông tin liên lạc	14.471	2,46	21.822	3,56	32.486	4,66
Cá nhân và các ngành khác	258.598	43,96	223.188	36,41	274.808	39,42
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>588.259</b>	<b>100</b>	<b>612.985</b>	<b>100</b>	<b>697.129</b>	<b>100</b>

*(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của CN Techcombank Hải Phòng năm 2009-2011)*

Qua bảng số liệu ta thấy đối tượng tín dụng của ngân hàng tập trung chủ yếu vào các ngành dịch vụ với tỷ trọng năm 2011 là 39,42% tiếp đến là ngành thương mại, sản xuất và chế biến cũng có tỷ trọng tăng khá ổn định qua các năm với tỷ trọng năm 2009 là 36,15%, năm 2010 là 38,41% và năm 2011 là 36,9%. Cơ cấu cho vay theo ngành của Chi nhánh Techcombank Hải Phòng có sự dịch chuyển qua các năm. Ngành nông lâm nghiệp do đặc thù sản xuất mang tính thời vụ và chu kỳ cao nên dư nợ có sự thay đổi không ổn định qua các năm tỷ trọng năm 2010 tăng so với 2009 lên mức 15,08% nhưng lại giảm ở năm 2011 xuống còn 12,16%. Những năm qua do tình hình bất động sản có nhiều biến động và gặp khó khăn nên dư nợ ngành xây dựng chiếm tỷ trọng thấp năm 2009 chiếm 5,12%, năm 2010 dư nợ chiếm 6,54%, năm 2011 dư nợ ngành này chiếm 6,86%.

Như vậy, qua phân tích dư nợ tín dụng trung dài hạn theo ngành kinh tế cho ta thấy cơ cấu cho vay này không được cân đối, nó tập trung hầu hết vào ngành thương mại, sản xuất và chế biến và ngành dịch vụ khách hàng cá nhân. Điều này

sẽ ảnh hưởng không tốt tới sự phát triển lâu dài của chi nhánh Techcombank Hải Phòng. Để chất lượng tín dụng trung dài hạn trong tương lai đạt hiệu quả và an toàn thì cơ cấu dư nợ phải phong phú đa dạng. Để cơ cấu dư nợ trung và dài hạn đa dạng hơn, trong thời gian tới ngân hàng cần phải quan tâm hơn tới việc tìm kiếm các khách hàng mới thuộc các lĩnh vực khác nhau, đồng thời phải luôn giữ mối qua hệ tốt với các khách hàng quen thuộc có chất lượng tốt.

### **1.2.2. Phân tích chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại chi nhánh Techcombank Hải Phòng.**

Thông qua sự phân tích cơ cấu tín dụng trung và dài hạn theo các cách khác nhau như trên ta đã phân nào thấy được chất lượng tín dụng trung và dài hạn của Chi nhánh Techcombank Hải Phòng. Nhưng để có thể đánh giá chất lượng tín dụng một cách rõ ràng ta phải dựa vào một số chỉ tiêu như nợ quá hạn, nợ khó đòi, chỉ tiêu quay vòng vốn, chỉ tiêu lợi nhuận. Sau đây ta sẽ phân tích các chỉ tiêu đó đối với tín dụng trung dài hạn.

**Bảng 2.8: Mức độ sử dụng nguồn vốn trung dài hạn**

*Đơn vị: Triệu VND*

<b>Năm</b> <b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2009</b>	<b>Năm 2010</b>	<b>Năm 2011</b>
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>588.259</b>	<b>612.985</b>	<b>697.129</b>
Tổng vốn huy động	852.061	900.682	943.592
Mức độ sử dụng vốn	69,04%	68,06%	73,88%

*(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của CN Techcombank Hải Phòng năm 2009-2011)*

**Xét chỉ tiêu mức độ sử dụng vốn:** Qua bảng số liệu ta thấy Ngân hàng đang gặp một số vấn đề trong việc sử dụng vốn. Hiệu quả sử dụng vốn qua ba năm còn thấp và tăng giảm chưa ổn định. Năm 2009 mức độ sử dụng là 69,04%, năm 2010 mức độ này giảm còn 68,06%, năm 2011 tăng lên 73,88%. Đây là vấn đề đáng lưu ý, vì khi nguồn vốn huy động không được sử dụng hết hay không có hiệu quả cao thì chi phí về lãi suất huy động sẽ là gánh nặng lớn đối với ngân hàng. Tuy nhiên cùng với những chính sách hợp lý cũng như sự năng động của Chi nhánh, Chi nhánh đã điều chuyển vốn nhàn rỗi lên ngân hàng mẹ hoặc là các Chi Nhánh khác.

Nó không những giúp Chi Nhánh giải quyết vấn đề vốn dư thừa mà còn giúp điều chuyển vốn đến những nơi thiếu hụt. Qua đó ta thấy trong thời gian tới Chi Nhánh nên tích cực mở rộng hoạt động marketing, quảng bá hình ảnh cũng như áp dụng nhiều chính sách hợp lý về tín dụng để có thể thu hút thêm nhiều khách hàng, để có thể sử dụng nguồn vốn huy động một cách hiệu quả nhất.

**Bảng 2.9: Tình hình nợ quá hạn trung và dài hạn từ năm 2009-2011**

*Đơn vị: Triệu VNĐ*

Năm	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>588.259</b>	<b>100</b>	<b>612.985</b>	<b>100</b>	<b>697.129</b>	<b>100</b>
Nợ đủ tiêu chuẩn	541.021	91,97	572.957	93,47	608.593	87,3
Nợ cần chú ý	32.413	5,51	24.765	4,04	71.456	10,25
Nợ dưới tiêu chuẩn	10.648	1,81	6.927	1,13	5.577	0,80
Nợ nghi ngờ	3.883	0,66	6.252	1,02	8.226	1,18
Nợ có khả năng mất vốn	294	0,05	2.084	0,34	3.277	0,47

*(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của CN Techcombank Hải Phòng năm 2009-2011)*

**Xét chỉ tiêu nợ quá hạn:** Qua bảng số liệu trên ta thấy nợ quá hạn của chi nhánh Techcombank Hải Phòng là khá thấp. Năm 2009 tỷ lệ nợ quá hạn là 8,03% trong đó nợ có khả năng mất vốn là 294 trđ chiếm 0,05%%, năm 2010 tỷ lệ này càng giảm còn 6,53% trong đó nợ có khả năng mất vốn là 2.084 trđ chiếm 0,34%. Mặc dù ngân hàng đã thực hiện nhiều chế độ ưu đãi như gia hạn nợ, điều chỉnh kỳ hạn cho vay nhưng đến năm 2011 tỷ lệ nợ quá hạn tăng đáng kể lên 12,7% đặc biệt nợ có khả năng mất vốn là khá lớn 3.277 trđ. Tình hình nợ quá hạn trung - dài hạn gia tăng do nhiều nguyên nhân, có nguyên nhân khách quan do cung cầu thị trường trong nước và thế giới thay đổi do nhà nước thay đổi cơ chế chính sách... có nguyên nhân từ phía khách hàng kinh doanh kém hiệu quả thua lỗ, mất khả năng thanh toán. Đặc biệt đó là sự ảnh hưởng của của cuộc suy thoái kinh tế toàn cầu. Tất cả nguyên nhân đó tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của nhiều



doanh nghiệp vay vốn ngân hàng, làm ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng thu hồi vốn của ngân hàng. Nhưng những nguyên nhân chủ quan từ phía ngân hàng cũng không phải không có, ngân hàng cần khắc phục đặc biệt là chất lượng thẩm định dự án trung và dài hạn.

**Bảng 2.10: Bảng trích lập dự phòng rủi ro đối với các nhóm nợ**

*Đơn vị: Triệu VNĐ*

Năm	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %
Nợ đủ tiêu chuẩn	0	0	0	0	0	0
Nợ cần chú ý	1.621	5	1.238	5	3.573	5
Nợ dưới tiêu chuẩn	2.130	20	1.385	20	1.115	20
Nợ nghi ngờ	1.942	50	3.126	50	4.113	50
Nợ có khả năng mất vốn	294	100	2.084	100	3.277	100

*(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của CN Techcombank Hải Phòng năm 2009-2011)*

Qua bảng số liệu trên ta thấy Chi nhánh Techcombank Hải Phòng đã trích lập dự phòng rủi ro theo đúng quy định của NHNN (quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN, ngày 25/4/2007). Tuy nhiên, do số tiền nợ tăng qua các năm nên số tiền trích lập dự phòng rủi ro cũng có xu hướng tăng, đặc biệt là nợ nghi ngờ và nợ có khả năng mất vốn. Cụ thể nợ nghi ngờ trích lập dự phòng năm 2009 là 1.942 trđ, đến năm 2011 tăng đáng kể lên 4.113 trđ, nợ có khả năng mất vốn là 294 trđ ở năm 2009 thì năm 2010 tăng lên 3.277 trđ. Trước thực trạng đó ngân hàng cần có những biện pháp phù hợp để khắc phục

**Bảng 2.11: Tình hình lợi nhuận trung và dài hạn từ năm 2009-2011***Đơn vị: Triệu VNĐ*

Năm Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %
<b>Tổng lợi nhuận</b>	<b>1.162.378</b>	<b>100</b>	<b>1.268.794</b>	<b>100</b>	<b>1.543.578</b>	<b>100</b>
1. LN từ hoạt động TD	917.395		956.824		941.356	
LN từ tín dụng TDH	506.667	55,23	530.176	55,41	539.491	57,31
2. LN khác	244.983		311.970		602.222	

*(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của CN Techcombank Hải Phòng năm 2009-2011)*

**Xét chỉ tiêu lợi nhuận tín dụng trung và dài hạn:** Do sự ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế cũng như ngân hàng đã vấp phải sự cạnh tranh gay gắt của các ngân hàng thương mại khác trong hoạt động. Tuy nhiên chúng ta có thể thấy được sự tăng đều đặn của thu từ cho vay Trung và Dài hạn qua các năm và ngày càng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng thu nhập. Năm 2009 lợi nhuận từ tín dụng trung dài hạn là 506.667 trđ, chiếm 55,23%. Năm 2010 Lợi nhuận này là 530.176 trđ, chiếm 55,41%. Năm 2011 lợi nhuận là 539.491 trđ, chiếm 57,31%. Đây là một tỷ lệ hợp lý cần được duy trì., và để đề phòng với những rủi ro lớn của nghiệp vụ cho vay trung và dài hạn thì Ngân hàng nên trích lập nhiều hơn nữa quỹ dự phòng, để có thể đảm bảo tốt nhất chất lượng cho vay.

**Xét chỉ tiêu doanh số cho vay trung và dài hạn:** Căn cứ vào bảng 4 ta thấy doanh số cho vay năm 2009 là 783.498 trđ chiếm 62,16%, năm 2010 là 881.138 trđ chiếm 60,27%, năm 2011 là 1.152.453 trđ chiếm 62,93%. Như vậy doanh số cho vay tại chi nhánh Techcombank Hải Phòng có chiều hướng tăng về số tuyệt đối và tỷ lệ tăng cũng khá cao. Điều này phản ánh sự phát triển của ngân hàng cũng như tạo được lòng tin từ khách hàng vào ngân hàng, doanh số cho vay trung và dài hạn tăng còn thể hiện khả năng sinh lời của các sản phẩm cho vay của ngân hàng và được dùng để đánh giá chất lượng cho vay của ngân hàng trong từng thời kỳ.

**Xét chỉ tiêu dư nợ tín dụng trung và dài hạn:** Cũng căn cứ vào bảng 4 ta thấy dư nợ tín dụng của Chi nhánh Tecombank Hải Phòng ngày càng tăng cả về số tuyệt đối và số tương đối. Năm 2009 dư nợ là 588.259 trđ, chiếm 55,56%, năm 2010 dư nợ tín dụng trung và dài hạn là 612.985 trđ chiếm 56,22%, năm 2012 dư nợ tín dụng trung và dài hạn là 697.129 trđ, chiếm 58,73%. Điều này phản ánh chất lượng tín dụng của các dự án đạt kết quả tốt. Chất lượng như vậy đã phản ánh lượng vốn giải ngân tăng qua các năm.

### **1.2.3. Đánh giá chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại CN Techcombank Hải Phòng.**

#### **1.2.3.1. Những kết quả đạt được.**

Trong những năm vừa qua Chi nhánh Techcombank Hải Phòng đã có được sự phát triển mạnh mẽ. Cùng với sự phát triển toàn diện của ngân hàng, tín dụng trung và dài hạn đã đạt được những bước tiến mới góp phần quan trọng vào sự nghiệp phát triển kinh tế đất nước nói chung và sự phát triển của ngân hàng Techcombank nói riêng.

Những kết quả đó được tổng hợp cụ thể qua bảng sau:

---

**Bảng 2.12: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu phản ánh chất lượng tín dụng trung và dài hạn từ năm 2009-2011**

*Đơn vị: Triệu đồng*

Năm Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ trọng %
<b>1. Dư nợ</b>	<b>588.259</b>	<b>55,56</b>	<b>612.985</b>	<b>56,22</b>	<b>697.129</b>	<b>58,73</b>
<b>2. Vốn huy động</b>	<b>852.061</b>		<b>900.682</b>		<b>943.592</b>	
<b>3. Doanh số thu nợ</b>	<b>609.196</b>	<b>50,77</b>	<b>857.359</b>	<b>59,92</b>	<b>1.064.235</b>	<b>61,48</b>
<b>4. Doanh số cho vay</b>	<b>783.498</b>	<b>62,16</b>	<b>881.138</b>	<b>60,27</b>	<b>1.152.453</b>	<b>62,93</b>
<b>5. Tỷ lệ nợ quá hạn</b>	<b>588.259</b>	<b>100</b>	<b>612.985</b>	<b>100</b>	<b>697.129</b>	<b>100</b>
- Nợ đủ tiêu chuẩn	541.021	91,97	572.957	93,47	608.593	87,3
- Nợ cần chú ý	32.413	5,51	24.765	4,04	71.456	10,25
- Nợ dưới tiêu chuẩn	10.648	1,81	6.927	1,13	5.577	0,80
- Nợ nghi ngờ	3.883	0,66	6.252	1,02	8.226	1,18
- Nợ có khả năng mất vốn	294	0,05	2.084	0,34	3.277	0,47
<b>6. Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro</b>						
- Nợ đủ tiêu chuẩn	0	0	0	0	0	0
- Nợ cần chú ý	1.621	5	1.238	5	3.573	5
- Nợ dưới tiêu chuẩn	2.130	20	1.385	20	1.115	20
- Nợ nghi ngờ	1.942	50	3.126	50	4.113	50
- Nợ có khả năng mất vốn	294	100	2.084	100	3.277	100
<b>7. Lợi nhuận từ tín dụng TDH</b>	<b>506.667</b>		<b>530.176</b>		<b>539.491</b>	

*(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của CN Techcombank Hải Phòng năm 2009-2011)*

**Thứ nhất:** Trong năm qua, các hoạt động cho vay trung dài hạn đã được Ngân hàng thực hiện phương châm đổi mới cơ chế, lĩnh vực đầu tư nền kinh tế theo chiều sâu. Ngân hàng đã huy động được vốn trung và dài hạn đồng thời cung ứng

vốn cho những doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh có tiềm năng mở rộng sản xuất nhưng thiếu vốn. Cụ thể vốn huy động trung và dài hạn của ngân hàng tăng từ 852.061 trđ năm 2009 đến năm 2011 đạt 943.592 trđ, mức độ sử dụng nguồn vốn này cũng tăng từ 69,04% lên 73,88%. Số dư nợ trung dài hạn của ngân hàng có xu hướng tăng lên (từ 588.259 trđ lên 697.129 trđ). Trong giai đoạn hiện nay, các đơn vị rất cần thay đổi và đổi mới thiết bị để làm việc, tăng năng suất và nâng cao chất lượng sản phẩm thì hình thức cho vay trung - dài hạn là một giải pháp đúng đắn để chuyển hoạt động của các đơn vị kinh tế. Ngân hàng đã tạo ra một đội ngũ khách hàng truyền thống, có uy tín trên thị trường, quan hệ gần gũi, thân thiết với ngân hàng.

**Thứ hai:** Trong công việc điều tra lập hồ sơ xét duyệt cho vay, Chi nhánh Techcombank Hải Phòng đã thực hiện đúng quy chế được ban hành của các cấp có thẩm quyền. Hồ sơ được lưu trữ và chấm điểm phê duyệt trên phần mềm T24, thời gian phê duyệt trên phần mềm này không quá 3h kể từ khi nhận đủ hồ sơ vay vốn vì vậy đảm bảo an toàn cho khách hàng và ngân hàng. Mặt khác, ngân hàng luôn coi trọng công tác thẩm định và phân loại khách hàng, phát tiền vay vốn đúng tiến độ công trình, thu nợ lãi như cam kết cũng như theo hoàn cảnh thực tế. Trong quá trình cho vay ngân hàng đã thực hiện liên tục việc kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay.

Dưới đây là bảng đánh giá khách hàng theo đúng những tiêu chí mà Hội sở chính Ngân hàng Techcombank đặt ra

---

**Bảng 2.13: Bảng đánh giá và phân loại khách hàng**

<b>Các tiêu chí</b>	<b>1đ</b>	<b>2đ</b>	<b>3đ</b>
Vị trí xã hội (áp dụng cho công ty có vốn điều lệ $\geq 20$ tỷ và đơn vị hành chính sự nghiệp)	Cán bộ cấp phòng, tổ, nhóm, cấp thượng úy trở xuống và các đối tượng khác không thuộc phân khúc khách hàng trong quy định	Cán bộ cấp ban, khoa, trung tâm trực thuộc, cấp từ đại úy đến trung tá hoặc tương đương.	Cán bộ cấp ban giám đốc công ty, tổng giám đốc công ty, ban giám hiệu, cấp vụ, cấp thượng tá trở lên hoặc tương đương trở lên.
Tỷ lệ tổng tài sản/Tổng nợ hiện tại	$< 300\%$	$300\% - 500\%$	$> 500\%$
Tỷ lệ vay vốn/Giá trị tài sản đảm bảo	$\geq 50\%$ hoặc TSDB không thuộc sở hữu của khách hàng	$30\% - 50\%$	$\leq 30\%$
Quan hệ tín dụng với Techcombank và các TCTD khác	Khách hàng mới hoặc đã từng phát sinh quá hạn những chưa vi phạm vào quy định nợ quá hạn hiện hành.	$> 1$ năm, trả tốt (số ngày quá hạn $\leq 10$ và không có loại 2 tại TCTD khác.	$> 2$ năm, trả tốt (số ngày quá hạn $\leq 10$ và không có loại 2 tại TCTD khác.

(Nguồn: Quyết định của TGD ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam)

- Điểm cao nhất của một khách hàng là 12đ và thấp nhất là 4đ.

**Bảng 2.14: Bảng tổng hợp phân loại khách hàng**

Loại khách hàng	Tiêu chí phân loại
Loại A (VIP – low risk)	$\geq 9-12đ$
Loại B (Medium risk)	$\geq 7- < 9đ$
Loại C (Normal risk)	$< 7đ$

(Nguồn: Quyết định của TGD ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam)

**Thứ ba:** Ngân hàng đã tích cực triển khai thay đổi cơ cấu kinh tế, nâng tỷ trọng cho vay trung - dài hạn trong tổng dư nợ (tỷ trọng dư nợ cho vay trung và dài hạn tăng từ 55,56% ở năm 2009 lên 58,73% ở năm 2011), đảm bảo quy mô tín dụng trung và dài hạn lớn, tập trung đa dạng hoá các ngành, các thành phần kinh tế. Tạo điều kiện nâng cao uy tín, sức cạnh tranh của ngân hàng trên thị trường. Tạo niềm tin cũng như uy tín đối với khách hàng.

**Thứ tư:** Chi nhánh Techcombank Hải Phòng đã lựa chọn những cán bộ giỏi, có tài, có trách nhiệm với công việc, nhiệt tình công tác vào phòng kinh doanh để đầu tư những công trình trọng điểm, nhiều khó khăn, tạo điều kiện giúp đỡ chủ đầu tư, hoàn tất trong thời gian ngắn nhất đưa công trình vào sản xuất kinh doanh có hiệu quả.

**Thứ năm:** Ngân hàng đã triển khai công tác tiếp cận doanh nghiệp, hướng dẫn doanh nghiệp lập hồ sơ vay vốn hợp lý, đúng quy định nhằm tạo điều kiện cho doanh nghiệp hoàn thành sớm các thủ tục xin vay được nhanh chóng và thuận lợi. Ngân hàng đang từng bước gắn mình với doanh nghiệp qua vai trò tư vấn.

**Thứ sáu:** Với nguồn vốn huy động dồi dào (tiền huy động bằng VNĐ tăng từ 1.309.579 trđ lên 1.526.468 trđ, tỷ trọng ngày càng cao qua các năm từ 82,49% lên 88,49%) ngân hàng đã tận dụng triệt để các nguồn huy động vốn từ VNĐ cũng như USD để cho vay với lãi suất hợp lý (chi nhánh vận dụng linh hoạt cơ chế lãi suất trong việc đi vay và cho vay) đảm bảo đúng quy định của ngân hàng cấp cao hơn.

### 1.2.3.2. Những tồn tại

Mặc dù cho vay trung dài hạn tại Chi nhánh Techcombank Hải Phòng đã đạt được một số kết quả quan trọng đóng góp vào sự phát triển chung của ngân hàng. Nhưng hoạt động cho vay trung - dài hạn của chi nhánh vẫn còn nhiều tồn tại và hạn chế.

**Thứ nhất:** Thời gian xét duyệt cũng như thủ tục còn rườm rà

Thời gian xét duyệt trung bình cho 1 dự án từ 5-7 ngày, tuy nhiên do có nhiều giấy tờ biểu mẫu được đòi hỏi nên làm cán bộ tín dụng mất nhiều thời gian điều tra, và chấm điểm hồ sơ làm thời gian xét duyệt chậm 1-2 ngày. Điều này làm cho doanh nghiệp vay vốn chán nản. Nhất là những khoản vay không lớn, và với khách hàng quen thì thủ tục vẫn không được rút gọn do vậy khi vay được vốn thì doanh nghiệp đã mất đi những cơ hội mà đáng ra nếu vay được sớm thì mọi việc sẽ theo tiến độ tốt hơn

**Thứ hai:** Công tác thẩm định và một số cán bộ tín dụng làm việc chưa tốt.

Có nhiều dự án ngân hàng cho vay, khâu thẩm định mang tính hợp lý hoá thủ tục cán bộ tín dụng đã lấy chính dự án mà doanh nghiệp trình ngân hàng vào trong tờ thẩm định của mình mà không xem xét các yếu tố với nhiều góc độ khác nhau. Tức là thời gian hiệu quả kinh tế ... chỉ là trên giấy tờ với cả hai phía ngân hàng và khách hàng. Do khách hàng tìm mọi cách để vay vốn nhưng sản xuất kinh doanh chưa chắc đã đạt hiệu quả như báo cáo, vẫn phát sinh tình trạng nợ quá hạn.

**Thứ ba:** Tỷ lệ nợ có khả năng mất vốn, không thu hồi được tăng.

Trong những năm gần đây tỉ lệ nợ quá hạn cũng như nợ xấu, đặc biệt là tỉ lệ nợ mất khả năng thu hồi có xu hướng tăng. Năm 2009 tỷ lệ nợ quá hạn là 8,03% trong đó nợ có khả năng mất vốn là 294 trđ chiếm 0,05%%, năm 2010 tỷ lệ này giảm còn 6,53% trong đó nợ có khả năng mất vốn là 2.084 trđ chiếm 0,34%. Năm 2011 tỷ lệ nợ quá hạn tăng đáng kể lên 12,7% đặc biệt nợ có khả năng mất vốn là khá lớn 3.277 trđ, chiếm 0,47%. Điều đó thể hiện chất lượng cho vay chưa cao.

---



**Thứ tư:** Thông tin chưa thông suốt.

Việc phối hợp, tìm hiểu thông tin về khách hàng giữa các Ngân hàng trong và ngoài hệ thống chưa tốt. Dẫn đến tình trạng không kiểm soát được hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, là nguyên nhân dẫn đến nhiều tiềm ẩn rủi ro.

**Thứ năm:** Mức độ sử dụng vốn chưa cao.

Như số liệu ở trên đã phân tích, ta có thể thấy hiệu quả sử dụng nguồn vốn huy động chưa cao (Năm 2010 mức độ sử dụng vốn giảm từ 69,04% xuống còn 68,06%) Đây là một trong những nguyên nhân dẫn đến giảm lợi nhuận, không mở rộng được hoạt động tín dụng. Cũng đồng nghĩa với việc Ngân hàng sẽ phải chịu những gánh nặng về chi phí huy động vốn.

**Thứ sáu:** Các hình thức tín dụng còn thiếu sự đa dạng

Ngoài ra tại Trung tâm các hình thức tín dụng đối với các DNV&N vẫn đang chỉ tập trung vào các phương thức truyền thống cấp tín dụng từng lần, tín dụng hạn mức, cấp tín dụng theo dự án...còn nhiều hình thức tín dụng chưa được thực hiện hoặc thực hiện ở mức độ thấp. Các hình thức tín dụng chưa đa dạng, chưa đáp ứng được hết nhu cầu vay vốn linh hoạt của các DNV&N. Đối tượng khách hàng chưa đa dạng, số lượng khách hàng chưa nhiều, chất lượng mạng lưới khách hàng chưa đồng đều.

### **1.2.3.3. Nguyên nhân dẫn đến những tồn tại**

- **Nguyên nhân chủ quan.**

- Các chính sách của ngân hàng còn nhiều bất ổn đặc biệt là chế độ lương thưởng cho nhân viên chưa hợp lý. Quy trình tín dụng, công tác thẩm định còn ít linh hoạt, thiếu sáng tạo.

- Trình độ phân tích của cán bộ thẩm định chưa toàn diện. Khả năng phân tích kỹ thuật của dự án và phân tích thị trường của cán bộ tín dụng còn hạn chế. Việc đánh giá khả năng cạnh tranh, khả năng tiêu thụ sản phẩm của dự án trên thị trường liên quan đến nhiều khía cạnh, đòi hỏi khả năng phân tích, tổng hợp, dự đoán nhạy bén của cán bộ tín dụng. Đây là yêu cầu khó đối với cán bộ tín dụng vì phần lớn không được đào tạo chuyên sâu toàn diện lĩnh vực này. Vấn đề nữa là công tác phân tích tình hình tài chính của đơn vị vay vốn chưa được coi trọng.

---

Phân tích tính khả thi của dự án chủ yếu dựa vào kết quả phân tích đánh giá trên phương diện kinh tế tài chính của dự án nhưng nguồn số liệu, cơ sở phân tích chủ yếu được lấy từ các báo cáo của đơn vị vay vốn với độ tin cậy không cao, chưa được xác nhận của cơ quan kiểm toán.

- Mọi quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng chưa rộng rãi do chủ có sự hiểu biết về nhau nhiều, các thông tin về thị trường và khách hàng còn thiếu và chưa thường xuyên. Công tác marketing chưa thu hút được đông đảo khách hàng. Đôi khi ngân hàng còn quá tin tưởng vào các khách hàng quen thuộc mà quên rằng nếu họ luôn được các ngân hàng khác chào mời thì ngân hàng có thể mất khách. Chính vì vậy ngân hàng cần có những chính sách khuyến khích khách hàng thường xuyên.

- ***Nguyên nhân khách quan***

- Do sự cạnh tranh gay gắt giữa các tổ chức tín dụng khác trên cùng địa bàn cũng như sự ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu.

- Các doanh nghiệp không có các dự án khả thi: Khi đi vay vốn ngân hàng, các doanh nghiệp phải có dự án khả thi được xây dựng trên cơ sở khoa học, thông tin đầy đủ, thẩm định và phân tích một cách chính xác. Nhưng trong thực tế một số DN có ý tưởng làm ăn lớn nhưng không lập được kế hoạch bằng bảng biểu theo yêu cầu của ngân hàng.

- Doanh nghiệp không có đủ tài sản thế chấp hợp pháp. Đối với các DN ngoài quốc doanh muốn đi vay phải có tài sản thế chấp để đảm bảo vốn vay, phòng ngừa rủi ro khi dự án sản xuất kinh doanh gặp khó khăn ngoài dự kiến. Hiện nay, chủ yếu các DN thế chấp bằng tài sản cố định hoặc bất động sản nhưng việc xác định giá trị thực tế của các tài sản còn gặp nhiều khó khăn, độ chính xác thấp, các văn bản quy định có liên quan còn chưa đồng bộ.

- Hiện nay, các ngành sản xuất trong nước phải cạnh tranh gay gắt với hàng ngoại nhập. Chính sách kinh tế vĩ mô đang trong quá trình điều chỉnh đổi mới hoàn thiện nên các DN không theo kịp với sự thay đổi của cơ chế dẫn đến kinh doanh thua lỗ, không đủ điều kiện vay ngân hàng. Ngoài ra do sự chuyển giao công nghệ, nhiều DN đầu tư hàng chục tỷ đồng để nhập dây chuyền sản xuất hiện

---

đại nhưng do không đủ trình độ xác định nên mua dây truyền lạc hậu hoặc đưa vào sản xuất chưa kịp thời thu hồi vốn thì trên thị trường đã tràn ngập mặt hàng đó với chất lượng cao hơn dẫn đến dự thu lỗ trong kinh doanh của DN.

---

## **CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN TẠI CHI NHÁNH TECHCOMBANK HẢI PHÒNG**

### **3.1. Phương hướng phát triển hoạt động kinh doanh trong thời gian tới của Chi nhánh Techcombank Hải Phòng.**

Đề tạo môi trường giúp các doanh nghiệp tăng cường cơ sở vật chất kỹ thuật, đổi mới công nghệ, phát huy năng lực cạnh tranh ngân hàng cần đẩy mạnh hoạt động tín dụng theo các hướng sau:

- Tập trung làm tốt công tác huy động vốn bằng các hình thức huy động và lãi suất thích hợp.

- Nâng cao công tác vận động, tuyên truyền quảng cáo, tiếp thị, đổi mới phong cách làm việc, thái độ giao tiếp và công tác thanh toán kịp thời đối với khách hàng.

- Mở rộng cho vay đối với các thành phần kinh tế trên địa bàn.

- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát, nâng cao chất lượng tín dụng và hạn chế nợ quá hạn gia tăng.

- Đẩy mạnh kinh doanh ngoại tệ và thanh toán quốc tế cố gắng thoả mãn mọi nhu cầu mua ngoại tệ thanh toán hàng nhập khẩu. Tổ chức thanh toán quốc tế nhanh, kịp thời, chính xác đảm bảo chữ tín với khách hàng cũng như ngân hàng nước ngoài.

Mục tiêu cụ thể của ngân hàng trong năm 2012 là:

- Dư nợ cuối năm đạt 1.600.000 trđ tăng 30% so với năm 2011.
  - Dư nợ ngắn hạn đạt 700.000 trđ chiếm 43,75% tổng dư nợ, tăng 42,86% so với năm 2011.
  - Dư nợ trung và dài hạn là 900.000 trđ chiếm 56,25% tổng dư nợ, tăng 34,5% so với năm 2011.
-

- Nợ quá hạn trung và dài hạn không chế ở mức 80.000 trđ đảm bảo tỷ lệ < 5% tổng dư nợ.
- Trích rủi ro năm 2012 từ 65.000 – 70.000 trđ để xử lý rủi ro các khoản nợ quá hạn và nợ tiềm ẩn rủi ro, phần đầu hết năm 2012 CN Techcombank Hải Phòng không còn nợ nghi ngờ và nợ có khả năng mất vốn.
- Tỷ lệ thu lãi > 95% lãi phải thu.

### **3.2. Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại Chi nhánh Techcombank Hải Phòng.**

#### ***3.2.1. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định tín dụng, tăng cường kiểm tra, kiểm soát trước, trong và sau khi cho vay***

##### ***\* Biện pháp thực hiện:***

- Với một hồ sơ vay vốn, các ngân hàng thường phải xem xét và thẩm định rất kỹ trước khi giải ngân. Điều này giúp giảm thiểu tối đa rủi ro có thể xảy ra. Tuy nhiên trong thực tế, quá trình thẩm định khách hàng còn gặp nhiều khó khăn. Có thể do nhiều nguyên nhân mang cả tính khách quan lẫn chủ quan. Về nguyên nhân khách quan, có thể do doanh nghiệp cố tình lừa dối khi thông tin với chuyên viên khách hàng, hay quy trình còn lỏng lẻo, còn về phía chủ quan có thể do chuyên viên thẩm định còn thiếu sót và hạn chế về mặt kiến thức cũng như kinh nghiệm, hoặc do cố tình móc nối với khách hàng để gian lận... Với tất cả những nguyên nhân đó có thể ảnh hưởng đến chất lượng thẩm định khách hàng, dẫn đến rủi ro xảy ra. Chính vì thế mà cần nâng cao công tác thẩm định tín dụng.

- Qua bản báo cáo tài chính, cần phân tích tốt các chỉ tiêu để từ đó đánh giá tình hình vay nợ, khả năng hoàn trả, tốc độ vòng quay bình quân vốn lưu động, tình hình tiêu thụ sản phẩm, lợi nhuận của doanh nghiệp. Trong đó cán bộ tín dụng cần quan tâm hơn nữa đến khả năng hoàn trả của khách hàng. Bổ sung thêm 2 chỉ tiêu đánh giá khả năng trả nợ: nguồn trả nợ của khách hàng và hệ số khả năng thanh toán nợ của khách hàng.

+ Nguồn trả nợ của khách hàng phụ thuộc vào nhiều yếu tố: lợi nhuận hoạt động kinh doanh, lợi nhuận thu được từ dự án, mức khấu hao, phương pháp tính khấu

hao (phương pháp khấu hao theo đường thẳng, phương pháp khấu hao nhanh...) đang áp dụng và giá trị tài sản thế chấp.

$$+ \text{Hệ số khả năng thanh toán nợ của khách hàng} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Nợ gốc và lãi đến hạn}}$$

+ Tuy nhiên, ngân hàng nhiều khi chỉ quan tâm đến các chỉ số định tính và giá trị tài sản đảm bảo mà lớn thì ngân hàng đã coi là khách hàng có năng lực tài chính tốt mà chưa lượng hóa ra được những con số cụ thể.

+ Ví dụ: Giả sử 1 khoản vay 100 trđ, thời gian vay 2 năm, lợi nhuận trước thuế và lãi vay EBIT = 80 trđ/năm, lãi suất 10%/năm, trả gốc đều mỗi năm. Dự kiến nguồn trả nợ của khách hàng như sau: 1. LNST = 25 trđ/năm

2. Khấu hao mỗi năm của DN dùng để trả nợ là 30 trđ

3. Giá trị TSĐB là 150 trđ

Đánh giá khả năng hoàn trả của khách hàng theo các giải pháp sau:

+ Giải pháp 1: Dựa vào giá trị tài sản đảm bảo:

Giá trị tài sản đảm bảo > Mức cho vay (150trđ > 100trđ)

+ Giải pháp 2: Dựa vào khả năng trả nợ:

$$\text{Khả năng trả nợ} = \frac{\text{LNST} + \text{Khấu hao}}{\text{Nợ gốc}} = \frac{25.000.000 + 30.000.000}{50.000.000} = 1,1 > 1$$

⇒ Khả năng hoàn trả nợ gốc tốt

$$+ \text{GP3: Hệ số khả năng trả nợ (năm 1)} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Nợ gốc và lãi đến hạn}} \\ = \frac{80.000.000}{50.000.000 + 100.000.000 * 10\%} = 1,33 > 1$$

$$\text{Hệ số khả năng trả nợ (năm 2)} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Nợ gốc và lãi đến hạn}} \\ = \frac{80.000.000}{50.000.000 + 50.000.000 * 10\%} = 1,45 > 1$$

⇒ Khả năng hoàn trả nợ gốc tốt

- Khi phân tích các dữ liệu, cán bộ tín dụng cần chú ý đến khả năng sinh lời của phương án xin vay và các nguồn thu khác của khách hàng. Vì tính khả thi của phương án ảnh hưởng trực tiếp tới khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Nếu phương

---

án khả thi dẫn tới hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả và tạo nguồn thu thì khách hàng có khả năng trả nợ khi hợp đồng tín dụng đến hạn thanh toán. Việc phân tích cần tập trung vào các vấn đề chủ yếu sau:

1. Khách hàng phải có đầy đủ các điều kiện vay vốn theo quy định cụ thể đối với từng khách hàng, từng loại cho vay để đảm bảo thu hồi nợ gốc, lãi đúng hạn.
2. Phương án, dự án vay vốn phải có hiệu quả và tính khả thi.
3. Hồ sơ, thủ tục vay vốn phải đầy đủ theo chế độ quy định, nếu có xảy ra tố tụng tranh chấp thì phải đảm bảo an toàn pháp lý cho ngân hàng.
4. Năng lực pháp lý của khách hàng, uy tín khách hàng phải được xếp hạng theo các tiêu chuẩn cụ thể.

- Thông qua việc phân tích tình hình thực trạng của khách hàng, cán bộ tín dụng phải đưa ra được các đánh giá chung về thực trạng kinh doanh, tính hợp lý của nhu cầu vay vốn, đánh giá khả năng hoàn trả, tính khả thi của phương án vay vốn. Từ việc xây dựng được các chỉ tiêu cụ thể, hợp lý, quy trình cho vay linh hoạt (có thể linh hoạt rút ngắn các thủ tục đối với khách hàng quen) đến việc các chuyên viên cần phát huy hết khả năng và trách nhiệm của mình để có thể đưa ra những quyết định chính xác. Khi có một quy trình thẩm định chặt chẽ, nghiêm ngặt trước khi cho vay sẽ tránh được rủi ro cho ngân hàng.

- Cần tăng cường kiểm tra kiểm soát việc sử dụng vốn vay của khách hàng. Trên thực tế có rất nhiều doanh nghiệp sử dụng vốn vay sai mục đích, ví dụ mục đích vay vốn để thanh toán tiền hàng với đối tác nhưng thực tế lại sử dụng số tiền này để mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Điều này là rất rủi ro nếu khi đến hạn mà khách hàng không có tiền để trả. Chính bởi vậy mà các chuyên viên cần kiểm tra thường xuyên tình hình sử dụng vốn vay của khách hàng. Sau 7 ngày giải ngân, các cán bộ ngân hàng cần xuống kiểm tra trực tiếp ngay tại đơn vị về tình hình sử dụng vốn thông qua các chứng từ hóa đơn, hàng hóa trong kho để thu hồi kịp thời trong trường hợp khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích.

---

**\* Kết quả**

- Ngăn chặn được tình trạng gian lận trong cho vay
- So sánh tính chính xác trong khả năng trả nợ của khách hàng bằng phương pháp định lượng
- Các tiêu chuẩn thẩm định được lượng hóa giúp quy trình thẩm định được chính xác

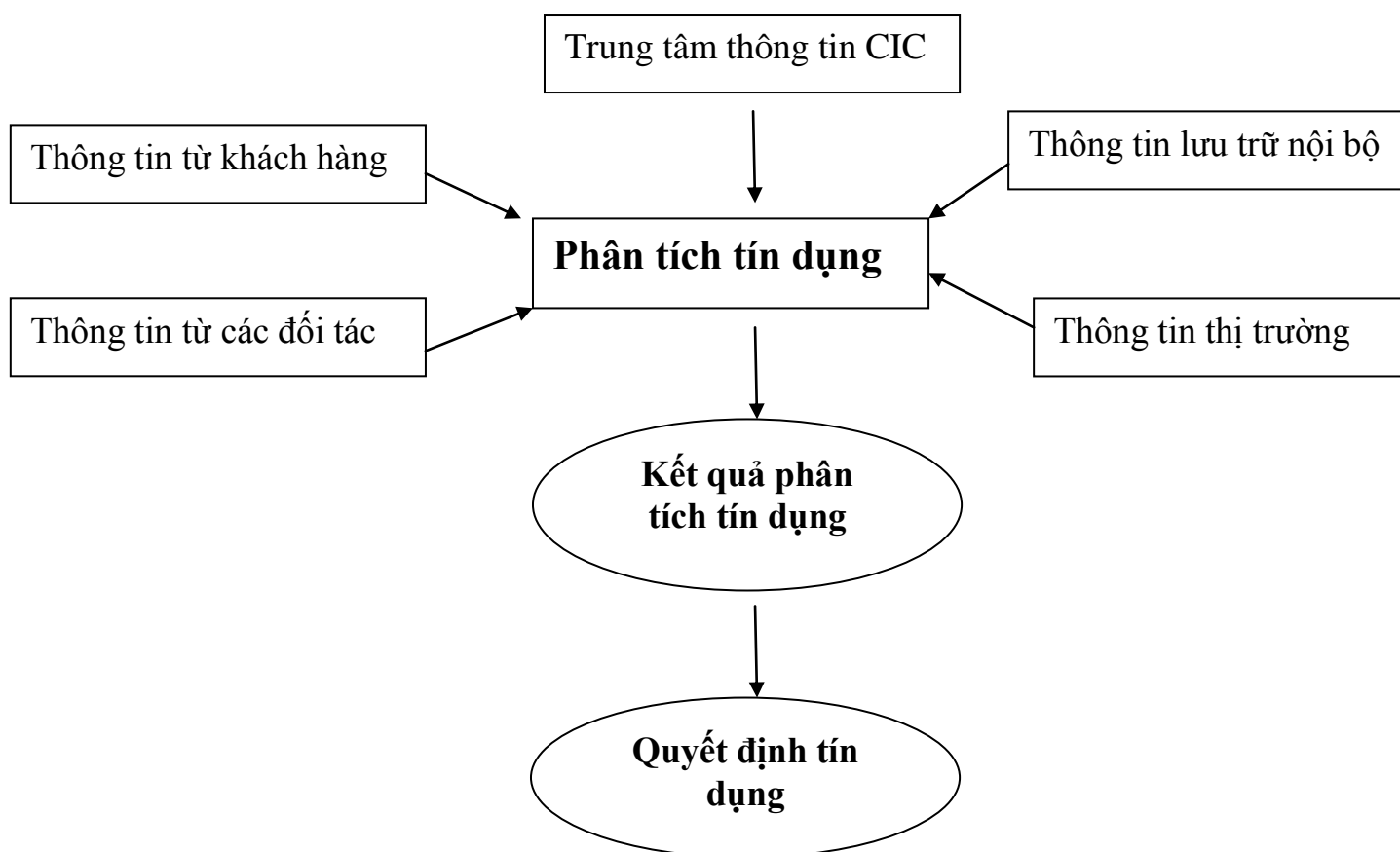
**3.2.2. Nâng cao chất lượng thông tin, giảm thiểu rủi ro cho hoạt động tín dụng**

**\* Biện pháp thực hiện:**

Thông tin là một yếu tố cũng rất quan trọng trong việc cho khách hàng vay. Trường hợp thông tin không cân xứng, hay thu thập thông tin không đầy đủ cũng như không chính xác có thể dẫn đến những rủi ro không đáng có. Chính vì thế, việc xác định thông tin một cách đầy đủ, chính xác có thể giúp cho chuyên viên khách hàng thực hiện tốt công tác thẩm định của mình.

Ta có thể khái quát về việc nâng cao chất lượng thông tin qua sơ đồ sau:

**Sơ đồ 3.1: Quy trình phân tích tín dụng**





Cán bộ tín dụng phải thu thập thông tin từ nhiều kênh, nguồn khác nhau, có khả năng chọn lọc các thông tin có hiệu quả như vậy sẽ đảm bảo tránh được rủi ro khi ra quyết định cho vay, doanh nghiệp có cơ hội vay được vốn. Bên cạnh đó, để nâng cao chất lượng thông tin các cán bộ tín dụng cần:

- Xem xét thông tin từ phỏng vấn người vay, từ sổ sách ngân hàng để thấy được quan hệ vay trả của khách hàng.
- Cần phải nắm bắt thông tin khách hàng qua các phương tiện thông tin, phối hợp với trung tâm thông tin tín dụng của NHNN (CIC), thông tin từ đồng nghiệp, bạn bè, Chi nhánh Techcombank Hải Phòng cũng cần tạo lập các mối quan hệ thường xuyên với Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam trong đó có trung tâm hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Đây là những tổ chức có thể cung cấp những thông tin đầy đủ nhất về các hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp vừa và nhỏ.
- Ngoài các thông tin từ báo cáo tài chính, cán bộ tín dụng cần phải chủ động đi khảo sát tình hình tạo cơ sở của các doanh nghiệp. Qua đó, ngân hàng có thể nắm bắt được thông tin về khả năng sản xuất kinh doanh nói chung của doanh nghiệp, năng lực quản lý, nhu cầu hiện tại và tương lai của khách hàng một cách khách quan.

#### **\* Kết quả**

Đưa ra được những quyết định đúng đắn, đánh giá đúng khách hàng, khả năng trả nợ khách hàng là tốt hay không tốt. Việc này giúp giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng, nâng cao được chất lượng cho vay của ngân hàng.

### **3.2.3. Đa dạng hoá các hình thức cho vay**

#### **\* Biện pháp thực hiện:**

Sự đa dạng của các sản phẩm cho vay có ảnh hưởng nhất định đến chất lượng các khoản vay. Thông thường khi khách hàng vay vốn cần có những điều kiện nhất định mới có thể tiếp cận được nguồn vốn của ngân hàng, như điều kiện về tư cách pháp nhân, có phương án kinh doanh cụ thể và khả thi, có tài sản đảm bảo hợp lý và đúng quy định của pháp luật... Điều đó có thể gây rào cản cho khách hàng. Có những doanh nghiệp có thể có khả năng trả nợ gốc và lãi đầy đủ nhưng lại không

---

đáp ứng được những điều kiện để khách hàng đưa ra. Còn những doanh nghiệp đáp ứng được đầy đủ điều kiện thì chưa chắc khả năng trả nợ đã cao. Chính bởi vậy tùy từng điều kiện mà ngân hàng có thể đưa ra những hình thức cho vay linh hoạt, phù hợp với đặc điểm của từng doanh nghiệp để không bỏ lỡ những khoản vay tốt. Ngoài các hình thức cho vay truyền thống như cầm cố thế chấp tài sản, chi nhánh Techcombank Hải Phòng nên tìm cũng như phát triển các hình thức cho vay mới như:

- *Hình thức hùn vốn đầu tư, liên doanh, liên kết với khách hàng.*

Đây là một hình thức tín dụng được áp dụng khá phổ biến ở nước ngoài, nó giúp ngân hàng không những mở rộng tín dụng mà còn có điều kiện thâm nhập vào thị trường từ đó tìm ra những mặt mạnh, mặt yếu của doanh nghiệp, vừa trực tiếp giám sát, quản lý vốn vay và có thu nhập cao do là người trực tiếp đầu tư vốn vào kinh doanh. Hơn nữa, do có sự cộng tác của các chuyên gia ngân hàng chắc chắn doanh nghiệp sẽ làm ăn hiệu quả hơn, dần dần đưa khu vực DNV&N phát triển ngày càng mạnh, nhanh hơn và hiệu quả hơn.

- *Cho vay bảo lãnh*

Hoạt động này Chi nhánh Techcombank Hải Phòng đã triển khai nhưng còn chưa phát triển. Trong quá trình sản xuất kinh doanh, có những DNV&N thiếu vốn nhưng không đủ điều kiện vay vốn theo quy định của ngân hàng thì Chi nhánh Techcombank Hải Phòng có thể tư vấn cho khách hàng nhờ một tổ chức nào đó đứng ra bảo lãnh khoản vay. Khi áp dụng hình thức này Chi nhánh Techcombank Hải Phòng cần yêu cầu tổ chức bảo lãnh phải có đầy đủ giấy tờ cần thiết. Việc bảo lãnh phải được ký kết bằng văn bản và phải được cơ quan có thẩm quyền xác nhận. Đây là hình thức cấp tín dụng có độ rủi ro thấp phù hợp với cho vay các DNV&N nên Chi nhánh cần chú trọng phát triển hơn để vừa đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng vừa tăng thu nhập, mở rộng tín dụng cho ngân hàng.

**\* Kết quả:**

- Tạo ra các khoản vay với hình thức vay linh hoạt, phù hợp với đặc điểm và nhu cầu của từng doanh nghiệp.
  - Các hình thức cho vay đa dạng giúp giảm thiểu rủi ro cho cả ngân hàng và DN.
-

### 3.2.4. Luôn chú trọng tới công tác đào tạo cán bộ tín dụng

#### \* **Biện pháp thực hiện:**

Trong những nguyên nhân gây ra việc không thu hồi nợ đúng hạn hay không thu hồi được nợ có cả nguyên nhân khách quan và chủ quan. Về phía nguyên nhân khách quan, có thể do khách hàng không đủ khả năng trả nợ, hoặc do điều kiện khách ảnh hưởng đến việc trả nợ của khách hàng như việc hàng hóa bị hỏng dẫn đến không bán được làm khách hàng không có đầy đủ nguồn thu để thanh toán cho ngân hàng.... Những nguyên nhân này không xuất phát từ phía khách hàng. Tuy nhiên nguyên nhân chủ quan lại chủ yếu thuộc về chuyên viên khách hàng. Vì vậy ngân hàng cần tổ chức những khóa học nâng cao trình độ chuyên môn cho cán bộ tín dụng như:

**Bảng 3.2: Bảng khóa đào tạo**

<b>Tên khóa đào tạo</b>	<b>Số tiết</b>
1. Kiến thức cơ bản về LC	4
2. Thanh toán xuất khẩu bằng thư tín dụng chứng từ	4
3. Hướng dẫn thực hiện các dịch vụ chứng từ xuất khẩu	2
4. Các loại LC đặc biệt	2
5. Giới thiệu chuyển tiền CNY và thị trường Trung Quốc	4
6. Tổng quan về thẩm định tài chính dự án	4
7. Hệ thống chỉ tiêu và phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp	6
...	

(Nguồn: Khóa học về tín dụng ngân hàng trường ĐH Thương Mại Hà Nội)

Ngoài ra, các cán bộ tín dụng cần phải được bố trí công việc phù hợp với khả năng từng người, ngân hàng cần tổ chức các cuộc thi định kỳ nhằm kiểm tra trình độ. Đặc biệt ngân hàng cũng cần tổ chức các lớp bồi dưỡng tư tương cho cán bộ tín dụng nhằm tránh rủi ro đạo đức trong quá trình làm việc...

#### \* **Kết quả:**

- Giúp cán bộ tín dụng nâng cao chuyên môn nghiệp vụ, nâng cao khả năng thẩm định giúp thời gian giải quyết hồ sơ cho vay được rút ngắn và công việc có thể hoàn thành công việc một cách tốt nhất.

- Giảm thiểu việc đánh giá sai lệch khách hàng, nâng cao trách nhiệm đạo đức nghề nghiệp cho cán bộ tín dụng từ đó giảm thiểu rủi ro trong hoạt động.

### ***3.2.5. Thực hiện tốt công tác khách hàng, phát triển trung tâm dịch vụ và tư vấn.***

Chiến lược khách hàng là nhiệm vụ hàng đầu của mỗi ngân hàng. Vì vậy việc đặt ra chiến lược khách hàng là rất quan trọng, chiến lược này cần được xây dựng trên quan điểm hợp tác kinh doanh ngày càng sâu rộng với các nhà sản xuất kinh doanh trên cơ sở lợi ích trước mắt và lâu dài. Xác định bạn hàng chiến lược lâu dài và khẳng định bạn hàng trước mắt để có quan hệ ngày càng chặt chẽ hơn với các khách hàng nhất là các khách hàng truyền thống. Mở rộng đồng tài trợ các dự án có hiệu quả với các ngân hàng bạn để giảm thiểu rủi ro và tăng trưởng tín dụng, thực hiện các dự án đồng tài trợ để chia sẻ rủi ro. Sáu tháng một lần tiến hành phân loại khách hàng theo những tiêu thức cụ thể của Chi nhánh Techcombank Hải Phòng, phân tích tài chính doanh nghiệp để đánh giá khách hàng đúng thực chất để từ đó có những chính sách tín dụng đối với từng nhóm khách hàng. Ngân hàng cũng cần mở rộng cho vay tiêu dùng đối với các cán bộ công nhân viên của các cơ quan làm ăn hiệu quả, thu nhập ổn định, đảm bảo an toàn vốn và áp dụng linh hoạt cơ chế lãi suất cho vay và phí bảo lãnh.

Bên cạnh đó, ngân hàng cần phát triển các trung tâm dịch vụ và tư vấn đầu tư. Nhất là trong thời đại hiện nay, khi nền kinh tế đã phát triển, hệ thống thông tin đã rộng khắp, mạng lưới tin học đã đi sâu vào mọi lĩnh vực ngành nghề, thì sự đáp ứng các hiểu biết về con người trở lên cần thiết hơn. Cũng như nhiều trung tâm tư vấn khác, tư vấn của ngân hàng là một lĩnh vực nhằm đánh giá phân tích, dự báo các thông tin về tình hình kinh tế, xã hội pháp luật, thị trường giá cả... liên quan đến vấn đề đầu tư giúp cho các doanh nghiệp đưa ra quyết định đầu tư một cách đúng đắn nhất, sáng suốt nhất.

### ***3.2.6. Tăng cường kiểm tra tín dụng.***

Sau khi phát tiền vay xong, ngân hàng thường chỉ chú ý xem nguồn trả nợ từ đâu. Điều này rất nguy hiểm vì ngân hàng sẽ không nắm bắt được thời điểm khi doanh nghiệp bắt đầu gặp trục trặc trong kinh doanh, đến khi phát hiện thì đã quá

---

muộn. Chính điều này đã làm nảy sinh nợ quá hạn, nợ khó đòi. Do vậy, ngân hàng luôn phải đảm bảo nắm chắc được tình hình hoạt động của khách hàng vay vốn cũng như nắm chắc được các khoản cho vay đang sử dụng thế nào. Điều này có ý nghĩa quan trọng đến sự an toàn và hiệu quả của các khoản cho vay. Ngân hàng nên yêu cầu khách hàng cung cấp các thông tin về kết quả kinh doanh kèm với số tiền trả nợ định kỳ. Các khoản nợ gốc lớn trước khi đến hạn ngân hàng cần có sự nhắc nhở xem liệu khách hàng có thể trả nợ đúng hạn không. Nếu phát hiện không có khả năng trả nợ thì ngân hàng điều tra ngay và đưa ra các biện pháp kịp thời.

Bên cạnh việc kiểm tra khách hàng, ngân hàng cần phải kiểm tra, kiểm soát nội bộ một cách thường xuyên, nghiêm túc dựa trên quan điểm phòng chống sai sót là chủ yếu. Ngân hàng cần thực hiện kiểm tra việc lập hồ sơ tín dụng đảm bảo tính pháp lý, kiểm tra thời hạn cho vay, thời hạn gia hạn nợ... để chắc chắn rằng hoạt động tín dụng đã được bảo đảm về mặt nội bộ.

### ***3.2.7. Ngăn ngừa và xử lý những khoản nợ quá hạn.***

Trong hoạt động ngân hàng thì rủi ro tín dụng là điều không thể tránh khỏi nhưng quan trọng là làm cách nào để ngân hàng giảm thiểu rủi ro, đồng thời không đẩy khách hàng mình đến chỗ phá sản. Vì vậy cùng với hoạt động cho vay ngân hàng cần có những biện pháp khai thác, giúp đỡ khách hàng để giảm thiệt hại cho cả ngân hàng và khách hàng đó là:

- Cơ cấu lại các khoản nợ, phân tích thực trạng các món nợ quá hạn, nợ tiềm ẩn rủi ro và nợ đã được xử lý rủi ro để từ đó đánh giá được khả năng thu hồi thông qua phân tích nợ có đảm bảo, không có đảm bảo, thực trạng tài sản thế chấp có thể xử lý thu hồi nợ, phương án xử lý và vận dụng các giải pháp, chính sách của các ban ngành liên quan trong việc xử lý nợ tồn đọng.
  - Trong một số điều kiện ngân hàng có thể tăng thêm vốn vay đối với các doanh nghiệp. Theo cách này có thể làm tăng rủi ro tín dụng đối với NHTM khi khách hàng không có khả năng trả nợ. Nhưng xét về lâu dài, nếu chúng ta thấy doanh nghiệp có khả năng duy trì phát triển kinh doanh, đồng thời họ vẫn có tinh thần hợp tác và có trách nhiệm trả nợ thì ngân hàng bỏ vốn thêm giúp đỡ doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả là cách thu hồi vốn tốt nhất. Đây cũng là cách có lợi cho cả 2
-

bên, vừa giúp doanh nghiệp thoát khỏi cảnh khó khăn vừa giúp ngân hàng thu được nợ.

- Ngoài ra, đối với những khoản cho vay khó đòi thì ngân hàng cần có quan hệ chặt chẽ với cấp ủy, chính quyền địa phương, các ban ngành chức năng có liên quan trong việc thu nợ, xử lý nợ, xử lý tài sản đảm bảo tiền vay.

### **3.3. Một số kiến nghị với các cơ quan nhằm nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại Chi nhánh Techcombank Hải Phòng.**

#### **3.3.1. Kiến nghị đối với Chi nhánh Techcombank Hải Phòng.**

Chi nhánh Techcombank Hải Phòng cần giảm bớt các bước trong quy trình tín dụng nhằm đảo bảo thuận tiện cho cả ngân hàng và khách hàng, đảm bảo thời gian xét duyệt nhanh chóng.

Các chương trình đào tạo đội ngũ cán bộ tín dụng cần được tổ chức hàng năm về kiến thức pháp luật, kỹ thuật thẩm định, marketing... Tiếp tục đào tạo và đào tạo lại cán bộ ngân hàng mà đặc biệt là cán bộ tín dụng để đáp ứng nhu cầu, nhiệm vụ trong tình hình mới nhằm nâng cao hiệu quả của hoạt động ngân hàng nói chung và chất lượng tín dụng nói riêng.

Tăng mức thưởng cho nhân viên, đặc biệt là thưởng trong các ngày lễ, tết nhằm khuyến khích nâng cao trách nhiệm cho nhân viên đặc biệt là các cán bộ tín dụng.

#### **3.3.2. Kiến nghị đối với nhà nước.**

Về cơ chế chính sách liên quan đến hoạt động tín dụng. Nhìn chung hệ thống văn bản pháp quy của NHNN về hoạt động tín dụng đã có nhiều điểm mới, tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các NHTM, tháo gỡ phần nào khó khăn, vướng mắc cho các NHTM trong quá trình làm thủ tục thế chấp, cầm cố, bảo lãnh bằng tài sản, cho vay và xử lý tài sản đảm bảo để thu nợ. Việc không ngừng hoàn thiện các văn bản pháp luật nói trên đã tạo điều kiện cho các NHTM không ngừng mở rộng hoạt động tín dụng có hiệu quả, tiết kiệm chi phí. Tuy nhiên, một số quy định trong các văn bản pháp luật về đảm bảo tiền vay và quy chế cho vay vẫn chưa sát với tình hình thực tế và chưa phù hợp với các văn bản pháp luật mới ban hành. Ngân hàng nhà nước cần nghiên cứu, bổ sung và hoàn thiện các cơ chế chính sách liên quan

---

đến hoạt động tín dụng trên cơ sở đảm bảo tính đồng bộ, thống nhất cũng như tính pháp lý để tạo điều kiện cho công tác tín dụng tại các NHTM được an toàn và hiệu quả hơn.

Bên cạnh đó, các văn bản liên quan đến cơ chế tín dụng còn quá nhiều, ngoài cơ chế cho vay của ngân hàng nhà nước còn nhiều công văn, quyết định, thông tư, chỉ thị của các cấp các ngành có liên quan trong chỉ đạo cho từng ngành nghề như: Nuôi trồng thủy sản, lâm nghiệp... Mỗi ngành nghề được thêm bớt một số điều kiện nên khi thực hiện cho vay phải tham chiếu nhiều loại văn bản. Đề nghị ngân hàng nhà nước có biện pháp cơ cấu lại hệ thống văn bản pháp luật nhằm đáp ứng hoạt động tín dụng thực hiện một cách khoa học, nhanh chóng, an toàn.

### ***3.3.3. Kiến nghị với Chính phủ và các bộ ngành có liên quan.***

Muốn phát triển công tác tín dụng trung và dài hạn thì một yêu cầu đặt ra trong thời gian tới là phải tạo lập được môi trường kinh tế và pháp lý đầy đủ, đồng bộ để hỗ trợ hoạt động kinh doanh tiền tệ theo hướng:

- Tăng cường khả năng tài chính cho các doanh nghiệp trong tất cả các thành phần kinh tế bằng cách cấp vốn lưu động bổ sung cho các doanh nghiệp nhà nước nhất là doanh nghiệp vừa và nhỏ.
  - Chấn chỉnh việc chấp hành chế độ kế toán và quản lý tài chính ở các doanh nghiệp. Tổ chức kiểm tra buộc các doanh nghiệp tiến hành hạch toán theo đúng pháp lệnh hạch toán kế toán và thống kê, đảm bảo số liệu chính xác, trung thực và kịp thời. Nhằm giúp cho các ngân hàng có được các thông tin tài chính để phân tích tín dụng được chính xác.
  - Nhà nước cần có các biện pháp quản lý nghiêm ngặt về xuất nhập khẩu. Trước hết phải đảm bảo cân đối, tránh cho nhập tràn lan gây ra những biến động thị trường. Đồng thời chính sách xuất nhập khẩu phải mang tính ổn định lâu dài, tránh tình trạng khi vốn tín dụng đã đầu tư cho các dự án sản xuất hàng xuất khẩu, chưa kịp thu hồi thì lại có sự thay đổi chính sách, khiến nợ của ngân hàng không thu hồi được.
  - Cần chấn chỉnh hoạt động của các cấp có thẩm quyền duyệt dự án theo hướng nâng cao trách nhiệm hơn nữa đối với sự phát triển của nền kinh tế. Tránh tình
-

trạng các dự án được duyệt thiếu căn cứ khoa học, không thực tiễn nên không phát huy được hiệu quả, hoạt động bị đình đốn, lãng phí hàng nghìn tỷ đồng, nợ ngân hàng không trả được. Nhà nước phải tôn trọng quyền độc lập tự chủ trong kinh doanh của ngân hàng, tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh và bình đẳng giữa các NHTM.



## KẾT LUẬN

Hoạt động tín dụng là một trong những hoạt động kinh doanh tiền tệ của ngân hàng mà mang lại lợi nhuận chủ yếu trong hoạt động của ngân hàng. Muốn tồn tại và đứng vững trong cơ chế thị trường, ngân hàng cần phải đảm bảo được hoạt động của mình vừa an toàn vừa hiệu quả. Nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn không chỉ là mong muốn của riêng Chi nhánh Techcombank Hải Phòng mà còn là của các NHTM Việt Nam nói chung. Với suy nghĩ đó, em chọn đề tài: “Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại Chi nhánh Techcombank Hải Phòng” để phần nào đáp ứng mong muốn này.

Qua thời gian thực tập, nghiên cứu, tìm hiểu về hoạt động tín dụng trung và dài hạn tại Chi nhánh Techcombank Hải Phòng, em nhận thấy tầm quan trọng của tín dụng trung và dài hạn đối với các doanh nghiệp, với bản thân ngân hàng cũng như toàn bộ nền kinh tế.

Tuy nhiên, bên cạnh các kết quả đạt được thì Chi nhánh Techcombank Hải Phòng cũng còn một số hạn chế nhất định ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng trung và dài hạn. Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng trung và dài hạn là một trong những mục tiêu hàng đầu trong chiến lược phát triển của ngân hàng. Bên cạnh đó cũng rất cần có sự phối hợp đồng bộ giữa các ngành liên quan để tạo ra một hành lang vững chắc cho ngân hàng làm việc có hiệu quả.

Với sự hiểu biết có hạn nên bài viết có những vấn đề còn nhiều sai sót trong việc đưa ra và làm rõ các nguyên nhân tồn tại và các giải pháp khắc phục những tồn tại trên. Những giải pháp trong bài có thể còn thiếu tính thực tế, chưa xét đến bối cảnh cũng như những điều kiện áp dụng. Nhưng em cũng mong rằng những giải pháp này sẽ có giá trị tham khảo đối với ngân hàng, phần nào đưa ra những phương hướng để mở rộng tín dụng trung và dài hạn, đáp ứng yêu cầu đặt ra đối với việc cải thiện tình hình cho vay hiện nay của ngân hàng.

---

## DANH MỤC CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo cáo kết quả kinh doanh của CN Techcombank Hải Phòng năm 2009 -2011.
  2. Lê Văn Tề. 2008. *Tiền tệ Ngân hàng*. NXB: Thống kê.
  3. Ngân hàng nhà nước. 2005. Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005. Hà Nội.
  4. Ngân hàng nhà nước. 2007. Quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/4/2007. Hà Nội
  5. Ngân hàng Techcombank. 2009. Quyết định số 000090/2009/QĐ-TGD ngày 7/1/2009. Hà Nội.
  6. Ngân hàng Techcombank. 2009. Quyết định số 002648/2009/QĐ-TGD ngày 12/6/2009. Hà Nội.
  7. Ngân hàng Techcombank, Khách hàng cá nhân [on-line]. Techcombank.  
Đọc từ:[https://www.techcombank.com.vn/Desktop.aspx/KHCNKHDN/Khach-hang-ca-nhan/ngày 20/5/2010](https://www.techcombank.com.vn/Desktop.aspx/KHCNKHDN/Khach-hang-ca-nhan/ngày%205/2010)
  8. Ngân hàng Techcombank, Khách hàng doanh nghiệp [on-line]. Techcombank.  
Đọc từ: [https://www.techcombank.com.vn/Desktop.aspx/Tai-tro-TM/Khach-hang-doanh-nghiep/ngày 20/5/2010](https://www.techcombank.com.vn/Desktop.aspx/Tai-tro-TM/Khach-hang-doanh-nghiep/ngày%205/2010)
  9. Nguyễn Đăng Dòn. 2008. *Giáo trình Tín dụng Ngân hàng*. NXB: Thống kê
  10. Nguyễn Minh Kiều. 2009. *Nghiệp vụ Ngân hàng Thương mại*. NXB: Thống kê
  11. Nguyễn Văn Tiến. 2009. *Giáo trình Ngân hàng thương mại*. Hà Nội: NXB Thống kê.
  12. Nguyễn Văn Tiến. 2005. *Giáo trình Quản trị rủi ro tín dụng trong kinh doanh ngân hàng*. Hà Nội: NXB Thống kê
  13. Peter Roses. 2003. *Quản trị Ngân hàng Thương mại*. NXB: Thống kê
  14. Trương Thị Hồng. 2009. *Giáo trình Kế toán Ngân hàng*. NXB: Tài chính
  15. Ủy ban chứng khoán. 2010. Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 748/UBCK-GCN ngày 2.12.2010. Hà Nội
  16. Vũ Văn Cường. 2006. Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Hà Nội. Tiểu luận tốt nghiệp cử nhân Tài chính doanh nghiệp. Khoa Tài chính ngân hàng, Đại học Kinh tế Quốc Dân.
-